# الاقتصاد من منظور الفهم السليم

جيمس جوارتني
ريتشارد إل ستروب
دوايت آر لي

ترجمه عن الإنكليزية ودققه:

نوح الهرموزي - رشيد أوراز



المتوسط

منشورات المتوسط

ميلانو - إيطاليا

**e-mail: info@almutawassit.org**

**www.almutawassit.org**

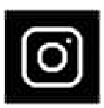
تابعونا على



**Almutawassitit@**



منشورات المتوسط



Almutawassit

الإهداء لزوجاتنا، إيمي جوورتني، جين شو ستروب،
وسندي كرين لي

**لماذا يتوجب عليك قراءة هذا الكتاب؟**

نحن نعلم بأن وقتك ثمين. معظمكم لا يرغبون في بذل وقت طويل، في تعلم مصطلحات جديدة، وحفظ تعابير عن ظهر قلب، أو التمكن من تفصيلات، هي مهمة فقط، لعلماء الاقتصاد المتخصصين. إن ما تريده هو معرفة المبادئ الاقتصادية التي تُهِمّك فعلاً، تلك التي تساعدك في اتخاذ خيارات شخصية أفضل، وتُنقي من فَهمك لعالمنا المُعقَّد. وأنت تود أن ترى تلك الإرشادات تُقدَم بأسلوبٍ موجز ومنظّم ومقروء، وبحدٍ أدنى من المصطلحات الاقتصادية الثقيلة الرائجة.

كُتب هذا الكتاب، من أجل تحقيق هذه الغايات.

إننا نعتقد بأنك تستطيع الاستفادة من هذا الكتاب، بغضّ النظر عن معرفتك الحالية للاقتصاد. فإذا كنتَ مبتدئاً، فإن هذا الكتاب سوف يُعرّفُكِ بالمبادئ الأساسية للاقتصاد، وهي مبادئ تعكس - إلى مدى بعيد - الفَهم السليم. بيد أن هذه النظريات - مع ذلك - تُشكّلُ أدواتٍ قويةً. استخدامها في اتخاذ القرارات، سوف يساعدك على تطوير تفكيرك تطويراً منطقياً، ورؤية القضايا الأساسية بوضوح أكبر، وأن تشرح الأوضاع للآخرين، بشكل أكثر فعالية. إنك تصبح أكثر قدرة على التمييز بين وجهات النظر الصائبة وبين هراء بعض الطروحات الاقتصادية.

إذا كنتَ تلميذ علم الاقتصاد أو إدارة الأعمال، فإن هذا الكتاب سوف يساعدك في رؤية "الصورة الأكبر". بعد ثلاثين سنة من تعليم الاقتصاد على مستوى الكلّية، فإن المؤلفين واعون وعياً مؤلماً فيما يتعلق بأمرين: (١) كثيراً ما يفتقد التلاميذ نقاطاً مهمة؛ لأنهم مشغولون أكثر مما يجب بالرسوم البيانية والمصطلحات؛ و(٢) إنهم لا يتذكرون تذكراً كافياً، ماذا يُعلَّمُ لهم في حصص دراسة الاقتصاد. المعلومات التي يحتويها هذا الكتاب سوف تُشكّلُ تحدياً للطُلبَة، بوجوب التفكير، بشكل أكثر جدية، حول التداعيات المهمة حقاً الناتجة عن الاقتصاد - معلومات نوعية تُحدث فرقاً، بعد انقضاء زمن طويل على الامتحان النهائي، والذي يصبح فيه ذلك

الامتحان ذكرى خافتة.

وأخيراً، إذا كنتَ مدير أعمالٍ تنفيذياً، أو واضع سياسة، فإننا نعتقد بأنك سوف تجد هذا الكتاب مليئاً بالمعلومات المهمة. ومهما كانت تجاربك في الحقل الذي تعمل فيه، فإنك قد لا تُقدّر - بدرجة تامة - كيف تتفاعل جزئيات الاقتصاد المعقدة مع بعضها بعضاً. هذه كثيراً ما تكون عليه الحالة مع العاملين في مجالي إدارة الأعمال والعمل الحكومي. إنهم يتقنون مهماتهم، ولكنهم لم يفكروا - بشكل جدّي عميق - كيف أن الأحكام السياسة والسياسات تُؤثّرُ في مجال الآفاق الاقتصادية العريضة للشعوب والأمم. وفي الحقيقة، فإن أحد أهم الرؤى التي يمكن استخلاصها من الاقتصاد، هي أنه في حالة توفر بيئة ومؤسسات سياسية واقتصادية صحيحة، فإن الناس يقدّمون الحد الأقصى من المساهمات التي تسهم في الرخاء العام، إذا ما قدّموا أقصى ما يستطيعون من طاقاتهم، في خدمة أنفسهم، وفي خدمة مجالات اختصاصهم، دون أن يكونوا واعين أو مهتمين بالنتائج التي تترتب على أفعالهم، وتأثيرها على الاقتصاد العام.

إن مؤسساتنا لا تتسم بالكمال، وهنالك من الأسباب الوجيهة ما يدعونا إلى القلق، بسبب وجود دلائل قوية على أننا أمة من الأمّيّين في حقل الاقتصاد. الديموقراطية تضع الناخبين في موضع انتخاب مَن يرسمون سياساتنا، لذا؛ فإن أمّيّتنا الاقتصادية يمكن أن تُنزل بنا الكوارث. الناس الذين لا يفهمون مصادر الرخاء الاقتصادي، يكونون مُعرّضين لتوجهات، تنال من رخائهم ورخاء وطنهم الاقتصادي. أمّةٌ تعاني من الأمّية الاقتصادية، من غير المحتمل أن تحافظ على الرخاء طويلاً.

إن المبادئ الأساسية المثبتة في هذا الكتاب، سوف تساعدك في فَهمٍ أفضل، فيما يتعلق بأية ترتيبات اقتصادية، يمكن أن تكون فعالة وعاملة، وكيف أن بعض الأمم تتمتع بالرخاء، بينما غيرها يعاني من الجمود، أو حتى الرجوع إلى الوراء. ونتيجة لذلك، تصبح قادراً على اتخاذ خيارات سياسية أفضل، وأن تصبح مواطناً أصلح. بيد أن فَهم المبادئ الاقتصادية الأساسية، له من الفوائد الشخصية ما يفوق كثيراً اتخاذ قرارات سياسة صائبة. المبادئ ذاتها التي تُبيّنُ كيف أن الأمم تحقق رخاءها، هي نفسها التي تعينك على تحقيق الرخاء لنفسك. وكما سوف نُبيّنُ في الجزء الرابع، فإن علم الاقتصاد يعطيك بعض الأنظمة البسيطة التي تُمكّنُك من أن تُصبح غنياً. وفي اقتصاد سوق قابل للحياة، فإن زيادتك لثروتك، تساعد الآخرين - أيضاً - على زيادة ثرواتهم.

**جيمس دي. جوورتني، ريتشارد إل. ستروب، ودوايت. آر. لي**

**تشرين أول ٢٠٠٤**

# الجزء الأول: عشرة عناصر أساسية في الاقتصاد

## عشرة عناصر أساسية في الاقتصاد

1. الحوافز مُهمة.
2. لا يوجد هنالك شيء، اسمه غداء مجاني.
3. القرارات تُتخذ على الهامش.
4. التجارةُ تُنمّي التقدّم الاقتصادي.
5. نفقات المعاملات تُشكّلُ عائقاً أمام التجارة.
6. الأرباحُ تُوجّهُ الأعمال نحو النشاطات التي تزيد الثروة.
7. الناس يكسبون المداخيل عن طريق مساعدة الآخرين.
8. التقدّم الاقتصادي يتحقّق، بدرجة رئيسة، من خلال التجارة والاستثمار، والطرق الأفضل في إنجاز الأعمال، ووجود المؤسّسات الاقتصادية السليمة.
9. "اليد الخفية" لأسعار السوق، توجّه المشترين والبائعين في اتجاه نشاطات، تُنمّي الصالح العام.
10. كثيراً ما يتم تجاهل النتائج البعيدة المدى، أو المؤثرات الجانبية، لأي عمل من الأعمال.

في اقتصاد السوق الحُرّ، كما هو الحال في الولايات المتحدة، فإن خياراتنا الفردية تُقرر - إلى حد كبير - مسيرة حياتنا. وفي الوقت ذاته، وكناخبين ومواطنين، فإننا نتخذ قراراتٍ، تؤثر على القوانين أو "أنظمة اللعبة"، التي تُوجّه تلك الخيارات الشخصية. ولاتخاذ خيارات ذكية، سواءً لأنفسنا أو للمجتمع، بشكل عام، يتوجّب علينا أن نفهم بعض المبادئ الأساسية في السلوك البشري. هذه هي مهمةُ الاقتصاد: شرحُ القوى التي تؤثر في اتخاذ القرارات من قبل البشر.

القسم التالي يُقدّمُ عشرة عناصر أساسية للتحليل الاقتصادي، عشرة عناصر تشرح كيفية عمل اقتصادنا. سوف يتعلم القارئ أشياء مثل: لماذا الأسعار مهمة؟ المعنى الحقيقي للكلفة، وكيف أن التجارة تُنمّي الثروة. وفي جزئية من الزمن المخصّص لدرس الاقتصاد ١٠١، تكون قد استوعبت معظم الدروس المهمة. وفي أقسام أخرى، سوف تتعلم كيف تستفيد من هذه المعلومات استفادة جيدة.

### ١. الحوافز مُهمة

الاقتصاد بمجموعه يستند إلى مبدأ بسيط: أن الحوافز مهمة. تغيير الحوافز، وكلفة ومزايا اتخاذ قرارات مُعيّنة، تُغيرُ سلوكيات الناس.

فَهم الحوافز هو أداةٌ قوية إلى أبعد الحدود، في فَهم لماذا يفعل الناس ما يفعلونه، ذلك لأن تأثير الحوافز يمكن رؤيته على كل مستوى من المستويات تقريباً، من قرار بسيط يُتخذ على مستوى العائلة إلى أسواق المال والسندات والتجارة الدولية.

وفي الحقيقة، فإن الأسواق نفسها تعمل؛ لأن البائعين والمشترين كليهما يُغيّرون سلوكهم عندما تتغيّر الحوافز. فإذا أراد المشترون شراء شيء بكمّية أكبر من تلك التي يرغب البائع في بيعها، أو هو قادر على تقديمها، فإن ثمنها يبدأ بالارتفاع. وعندما يرتفع السعر، فإن الباعة يصبحون أكثر رغبة في تقديم السلعة، أو الخدمة. وفي نهاية المطاف، فإن السعر الأعلى سوف يجلب الكمّية المطلوبة، والكمّية التي يمكن تزويدها إلى وضعٍ

متوازن.

ماذا يحدث إذا بدأت الأمور من الاتجاه المعاكس؟

إذا كانت الأسعار عالية جداً، فإن الموزّدين سوف يُكدّسون مخزونهم، ثم يضطرون إلى تخفيض أسعارهم، من أجل بيع منتوجاتهم. هذه الأسعار المُخفضة سوف تشجّع الناس على ابتياع كميّات أكبر، بيد أنها سوف تثبط همة المنتجين من زيادة إنتاجهم، ذلك لأن السعر المُخفّض الجديد لمُنتجهم، سوف يُدِرّ عليهم أرباحاً أقل. وتدريجياً، فإن الكميّات التي يطلبها المستهلكون، سوف تتوازن مع الكميّات التي ينتجها المنتجون.

هذه العملية لا تحصل على الفور. يستغرق بعض الوقت قبل أن يستجيب المشترون استجابة تامة للتغييرات التي جرت على السعر، كما يستغرق بعض الوقت - أيضاً - قبل أن يقرر المنتجون زيادة أو تخفيض الإنتاج.

استجابة المشترين والباعة للتغييرات التي حصلت في أسعار البنزين منذ عقد السبعينات ١٩٧٠، يُدلِّل على أهمّيّة الحوافز، ودور الزمن في عملية التأقلم. فخلال عقد ١٩٧٠، ارتفعت أسعار البنزين ارتفاعاً دراماتيكياً. وفي الاستجابة لذلك الارتفاع، عمد المستهلكون - في الحال - إلى إلغاء الرحلات غير المهمة، ولجؤوا إلى التنقل جماعة بدلاً من "أفراد"، كما كانوا يتنقلون سابقاً. ومع ذلك، وتدريجياً، تحوّلوا إلى اقتناء سيارات صغيرة أكثر كفاءةً في استهلاك الوقود، من أجل تحقيق المزيد من توفير استهلاك البنزين.

وفي الوقت ذاته، فإن مُورّدي البترول - وهو المادة الخام لاستخراج الغازولين - ضاعفوا من حفرياتهم على آبار البترول، وطبّقوا تقنيات جديدة لسحب كميّات أكبر من البترول من الآبار القائمة، كما ضاعفوا من عمليات التنقيب على حقول بترول جديدة. وفي أوائل عقد ١٩٨٠، ارتفعت توريدات النفط، إلى درجة، جعلت المُنتجين يخفضون من أسعارهم، من أجل بيع كل ما أنتجوا منه. استمرت الأسعار في الانخفاض، على امتداد معظم عقدي ١٩٨٠ و١٩٩٠، ومرّة أخرى غيَّرَ المستهلكون نمط استهلاكهم. تحولوا إلى ركوب العربات الكبيرة "SUV" والسيارات الأخرى الكبيرة ذات المحرّكات الأقوى. فبأسعار بنزين أقل، أصبحت قيادة هذه السيارات أقل كلفة. فإذا ما بقيت أسعارُ البنزين مستمرة في ارتفاعها خلال عام ٢٠٠٤، فسوف تُباع كميّات أقل من مركبات "SUV" الكبيرة، عندما يستجيب أصحاب تلك السيارات إلى التحدي الذي تُمثله تلك الأسعار المرتفعة.

والحوافز تؤثر - كذلك - على الخيارات السياسية. إن الشخص الذي يتسوّق في المخازن الكبيرة، لا يختلف اختلافاً كبيراً عن مثيله الذي "يتسوّق" في مراكز الاقتراع. في معظم الحالات، يتوقّع أن يؤيد المقترعون المرشحين والسياسات التي تُقدّمُ لهم فوائد شخصية. وسوف يتجهون إلى معارضة الخيارات السياسية، عندما تكون الكُلفة التي تصيبهم أعلى من الفوائد التي يتوقّعون الحصول عليها. وعلى سبيل المثال، وقف الناخبون مؤخراً في شمال فلوريدا ضد فرض ضرائب أعلى، تُدفع لبناء ستاد رياضي جديد، في جنوب فلوريدا.

ليست هنالك من وسيلة لتجنب أهمّيّة الحوافز. إنها جزء من الطبيعة البشرية. مثال على ذلك أن الحوافز مهمة بالمقدار ذاته في النظام الاشتراكي، كما في النظام الرأسمالي. ففي الاتحاد السوفييتي السابق، كان يدفع للمديرين وموظّفي مصانع الزجاج - في وقت من الأوقات - مكافآت، تتناسب مع أطنان ألواح الزجاج التي ينتجونها. وبسبب أن مداخيلها كانت تُحسب وفق أوزان الزجاج، فإن معظم المصانع كانت تُنتج زجاجاً من السماكة؛ بحيث لم يعد ممكناً الرؤية من خلاله. وقد تم تغيير الأنظمة؛ بحيث أصبحت تدفع المكافآت وفقاً لكمّيّة أعداد الأمتار المربعة من الزجاج الذي يستطيعون إنتاجه. ولكن؛ بموجب تلك الأنظمة، أصبحت مصانع الزجاج السوفييتية تُنتج زجاجاً من الهشاشة؛ بحيث كان ينكسر بسهولة.

بعض الناس يظنون بأن الحوافز مهمة - فقط - عندما يكون الناس أنانيين وجشعين. هذا خطأ. الناس يعملون بدوافع وأسباب مختلفة، بعضها أناني، وبعضها الآخر من منطلق إحساني. إن خيارات كُل من الحوافز الأنانية والحوافز الإنسانية، سوف تتأثر بالتغيّرات بالنسبة للكلف والفوائد الشخصية. وعلى سبيل المثال، فإن كلاً من الأناني والإنساني، يحتمل أن يحاول إنقاذ طفل في بركة سباحة، مساحتها ثلاثة أقدام، وليس من تيار ماء سريع، كذلك الذي يندفع نحو شلالات نياجارا. ويتوقّع أن يقدم كلاهما لشخص محتاج ما يقوم بأوده بدلاً من إعطائه أفضل ملابسهما.

وعلى الرغم من أنه لا أحد يمكن أن يتهم الراحلة الأم تيريزا بالشجع، فإن مصلحتها الذاتية دفعتها إلى الاستجابة للحوافز أيضاً. عندما حاولت مؤسسة الأم تيريزا، واسمها "مُبشرو الإحسان" (Missionaries of Charity) فتح ملجأ لإيواء المشردين في نيويورك، طلبت إدارة المدينة

إحداث تغييرات مُكلفة، وغير ضرورية على بنائها. وقد تخلت المؤسسة - نتيجة لذلك - عن المشروع. هذا القرار لم يعكس أي تغيير في التزام الأم تيريزا تجاه الفقراء. وبدلاً من ذلك، فإنه عكس تغييراً في الحوافز. عندما ارتفعت تكاليف مساعدة الفقراء في نيويورك، قررت الأم تيريزا بأن استخدام مواردها في مكان آخر هو أكثر نفعاً. التغيير في الحوافز يؤثر على خيارات كل إنسان، بغضّ النظر عمّا إذا كان جشعاً، أو مادياً، أو محسناً للآخرين، أو ما بين هذا وذاك.

### ٢. لا يوجد شيء، اسمه غداء بالمجّان

حقيقة الحياة على كوكبنا هي أن الموارد المُنتَجَة محدودة، بينما الرغبة البشرية للاستحواذ على البضائع والخدمات تكاد تكون بلا حدود. هل تحب أن تقتني ملابس جديدة، أو يختاً فارهاً، أو إجازة في جبال الألب السويسرية؟ وما رأيك في مزيد من الوقت للاسترخاء والتنزّه والسفر؟ هل تحلم في قيادة سيارة بورش جديدة حتى موقف سيارات منزلك على ساحل المحيط؟ معظمنا يود لو يحصل على جميع تلك الأشياء، وكثير غيرها! ومع ذلك، فإننا مُقيّدون بالموارد المحدودة، بما في ذلك الوقت المحدود المتاح لدينا.

وبسبب أننا لا نستطيع أن نأخذ الكمّيّة التي نرغب فيها من كل شيء، فإننا مرغمون على الاختيار بين البدائل المختلفة. بيد أن استخدام الموارد - الزمن والكفاءة والأشياء، الطبيعية، والتي هي من صنع الإنسان - لتحقيق شيءٍ ما، يُخفض من توافرها للآخرين. أحد أحبُّ الأقوال لعلماء الاقتصاد قولهم: "لا يوجد شيء، اسمه غداء مجاني". كثير من المطاعم تعلن بأن بإمكان الأطفال أن يأكلوا - مجاناً - بثمن الأكل مع رجل راشد. وبعبارة أخرى، فإن الوجبة - في الحقيقة - ليست حُزة. الداعي يدفع ثمنها ضمن سعر كشف حسابه. وبما أنه "لا يوجد غداء مجاناً"، علينا أن نُضحّي بشيء، نثمّنه، من أجل الحصول على شيء آخر. هذه التضحية هي الثمن الذي ندفعه لنيل سلعة أو خدمة. المستهلكون والمنتجون كلاهما يتكبدان نفقات، في كل عمل نقوم به. كمستهلكين، فإن كلفة سلعة تساعدنا على موازنة رغبتنا في الحصول على مُنتج، مقابل رغبتنا في الحصول على سلع أخرى، نبتاعها بدلاً منها. فإذا لم نأخذ الكلفة في الحسبان، فسوف ننتهي باستخدام مواردنا لشراء الأشياء الخطأ - سلع لا نُثمّنها بنفس مقدار سلع أخرى، كان بإمكاننا شِراءُها.

المنتجون - أيضاً - يتكبدون كلفة - كلفة الموارد التي يستخدمونها

لإنتاج بضاعة، أو تقديم خدمة. استخدام موارد، مثل الأخشاب والفولاذ وألواح الصخور لبناء منزل جديد - على سبيل المثال - يُحوِّلُ الموارد بعيداً عن إنتاج أشياء أخرى، مثل المستشفيات والمدارس. عندما تكون كُلَف الإنتاج مرتفعة، فذلك بسبب أن الموارد مرغوبة لتحقيق أغراض أخرى. وعندما يرغب المستهلكون في استخدام موارد، يُثمنونها في تحقيق أغراض أخرى، فإنهم - بذلك - يرفعون ثمن تلك الموارد، ويستخدم المنتجون كمّيات أقل منها في منتجاتهم الحالية.

لدى المنتجين دوافع قوية لتقديم سلعٍ، بما يوازي أو أكثر من نفقات الإنتاج، ولكن؛ ليس بأقل من ذلك. هذا الحافز يعني أن المنتجين سوف يتجهون إلى تزويد السلع التي يُثمّنها المستهلكون أكثر من غيرها.

بطبيعة الحال، يمكن تقديم سلعة مجاناً، لفرد أو لجماعة، إذا قام آخرون بدفع ثمنها. ولكن ذلك لا يكون أكثر من تحويل الكلفة؛ إنه لا يُقلِّلها. كثيراً ما يتحدث السياسيون عن "التعليم المجّاني"، و"العناية الصحية المجانية"، أو "الإسكان المجاني". هذه التعابير تنطوي على الخداع. فتلك الأشياء ليست مجّانية. موارد محدودة تُستخدم في تحقيق كل واحدة منها. فالمباني، والعمال، وغيرهما من الموارد التي تُستخدم لإنجاز مدرسة، يمكن استخدامها - بدلاً من ذلك - في إنتاج مزيد من الأغذية، أو مجالات التنزه، أو حماية البيئة، أو العناية الصحية. إن كلفة المدارس تساوي قيمة تلك الأشياء التي يتوجّب التخلي عنها مقابل ذلك. تستطيع الحكومات تحويل الأكلاف، ولكنها لا تستطيع تجنبها.

وبمرور الزمن، يكتشف الناس وسائل أفضل لعمل الأشياء، وتحسين معلوماتنا حول كيفية تحويل الموارد المحدودة، نحو سلع وخدمات مرغوب فيها. خلال الـ٢٥٠ سنة، استطعنا تخفيف أثقال المحدودية، وتحسين نوعية حياتنا. ولكن ذلك لا يُغيِّرُ من النقطة الجوهرية: ما نزال نواجه حقيقة المحدودية. إن استخدام العمالة والآلات والموارد الطبيعية لإنتاج سلعة ما، يرغمنا على التخلي عن سلع أخرى، كان يمكن إنتاجها بتلك الموارد.

### ٣. القرارات تُتخذ على الهامش

إذا أردنا الحصول على أقصى الفائدة الممكنة من استخدام مواردنا، فإن علينا اتخاذ الخطوات التي من شأنها تحقيق مكاسب، تتجاوز الأكلاف، والامتناع عن أعمال، تكون أكثر كلفة، مما تستحق. على سبيل المثال،

عائلة ترغب في شراء بيت، سوف توفر مبالغ للدفعة الأولى، عن طريق العمل ساعات طويلة، لكسب مال إضافي، وتُنفق مبالغ أقل على الترفيه والذهاب إلى المطاعم. تلامذة المدارس الإعدادية سوف يصرفون أوقاتاً أكثر في الدراسة، ويقلّلون من الوقت الذي يصرفونه في ألعاب الفيديو، ممّا لو لم يكونوا مهتمين - أصلاً - بدخول الكلّيات الجامعية. هذا التوزين والتقييم للكلفة والمنفعة، هو أمر أساسي للأفراد، ورجال الأعمال، وللمجتمع بمجموعه.

جميع الخيارات - تقريباً - تجري على الهامش. هذا يعني أنها - دائماً - تحتوي على "إضافات إلى"، أو "خصومات من" أوضاع سائدة، بدلاً من قرارات قائمة على أساس "كل شيء، أو لا شيء". كلمة إضافة هي بديل لكلمة الهامش. وقد نسأل: "ما هو هامش (إضافي) كلفة إنتاج أو شراء وحدة إضافية أخرى؟ القرارات الهامشية، قد تنطوي على أشياء كبيرة، أو صغيرة. الوحدة الإضافية الجديدة قد تكون قميصاً جديداً، منزلاً جديداً، مصنعاً جديداً، أو حتى إنفاق زمن إضافي، كما هي حال طالب المدرسة الإعدادية الذي اختار من بين عدة خيارات. جميع هذه القرارات هامشية؛ لأنها تشتمل على نفقات إضافية، ومكاسب إضافية، (نفقات بناء المنشآت الجديدة). إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن المدير التنفيذي وشركته يكونان في وضع أفضل، بدون المصنع الجديد.

الإجراءات السياسية يجب أن تعكس - بدورها - هوامش اتخاذ القرار. أحد أمثلة اتخاذ القرار هو تقرير كم من الجهد يجب أن يُبذَل في سبيل القضاء على التلوث. فإذا سُئلنا كم هي كمّية التلوث التي يتوجّب علينا السماح بها؟ فإن معظم الناس سوف يجيبون "لا يجب السماح لأية كمّية"، وبعبارة أخرى، يجب أن نخفض التلوث إلى الصفر. في مراكز الاقتراع، قد يُدلون بأصواتهم في هذا الاتجاه. بيد أن نظرية الهوامش تكشف النقاب عن أن ذلك ينطوي على إهدار، يفوق الحد.

عندما يكون هنالك كَمٌّ كبير من التلوث، إلى درجة أننا نختنق من الهواء الذي نستنشقه، فإن المزية الهامشية لتخفيض التلوث تكون عالية جداً، ومن المحتمل أن تتجاوز الكلفة الهامشية لذلك التخفيض. ولكن؛ كلّما انخفضت كمّية التلوث، تنخفض معها الكلفة الهامشية، قيمة التخفيض الإضافية. ما تزال هنالك فائدة من مزيد من الجو النقي مثلاً -يمكننا أن نرى الجبال البعيدة - ولكن هذه الفائدة لا تساوي الفائدة التي نجنيها في حمايتنا من الاختناق. وفي نقطة معينة قبل أن تختفي جميع مظاهر

التلوث، فإن الفائدة الهامشية المتأتية عن إلغاء المزيد من التلوث، سوف تنخفض إلى درجة الصفر تقريباً.

ولكن؛ وبينما الفوائد الهامشية من تخفيض التلوث تنقص، فإن الكلفة الهامشية ترتفع، وتصبح مرتفعة جداً قبل أن يتم القضاء على التلوث بمجموعه. الكلفة الهامشية هي قيمة الأشياء الأخرى التي توجّب التضحية بها، من أجل تخفيض التلوث تخفيضاً إضافياً قليلاً. الفائدة الهامشية هي القيمة الجزئية الإضافية لنقاء الهواء. وفي اللحظة التي تتجاوز فيها الكلفة الهامشية لتحسين الهواء الفوائد الهامشية لذلك، فإن تخفيضاً إضافياً للتلوث يصبح هدراً. إنه يصبح غير مساوٍ للكلفة.

واستمراراً بمثال التلوث، فلننظر إلى الحالة الفرضية التالية: افترضا أننا نعرف بأن التلوث يُكلِّفنا ما قيمته ١٠٠ مليون دولار من الضرر، ويصرف - فقط - ١ مليون دولار تخفيض التلوث. وفي ضوء توفّر هذه المعلومات، هل نحن نفعل أقل ما يجب؟ أم أكثر مما يجب لتقليل التلوث؟ معظم الناس سوف يجيبون بأننا نصرف أقل مما يجب. قد يكون ذلك صحيحاً، ولكنه لا يتأتى استخلاصاً من المعلومات المقدمة.

مقدار الضرر بقيمة ١٠٠ مليون هو ضرر كامل، ومبلغ الـ "مليون دولار" هو الكلفة الكلّية للتنظيف. وحتى نتوصل إلى قرار مدروس حول ما يتوجّب عمله بُعيد ذلك، يجب أن نعرف الفائدة الهامشية لتنقية الجو، والكلفة الهامشية التي تترتّب على ذلك. فإذا كان إنفاق ١٠ ملايين أخرى على تخفيض التلوث، سوف يُخفِّض الأضرار بأكثر من ١٠ ملايين دولار، عندها يجب أن ننفق المزيد من المال. المكاسب الهامشية تتجاوز الكلفة الهامشية. ولكن؛ إذا كان إنفاق ١٠ ملايين أخرى في جهود مكافحة التلوث، سوف يُخفض الأضرار بمقدار دولار واحد، فإن أي إنفاق إضافي على مكافحة التلوث، سوف يكون قراراً غير حكيم.

التباس آخر فيما يتعلق بالكلفة والمزايا التامة مقابل الكلفة الهامشية، يمكن رؤيته من خلال الأبحاث التي تجري حول كيفية توزيع الإنفاق على الأبحاث الطبية. ففي تقرير، بثته وكالة الأسوشييتد برس في عام ١٩٨٩، أنه سيتم إنفاق ١.٢ مليار دولار على أبحاث مرض الإيدز - نقص المناعة -، ولكن؛ فقط ١ مليار دولار على أبحاث أمراض القلب ووسائل تجنبها. ومع ذلك، فقد لاحظ التقرير أن أعداداً أكبر كثيراً ٧٧٧٠٠٠ يُتوقع أن يتوفّوا من أمراض القلب أكثر من مرض الإيدز الذي كان يتوقّع أن يقتل ٣٥٠٠٠ ألفاً.

(الأسوشييتد برس، ١٥ تموز ١٩٨٩). قد يكون هذا صحيحاً، بيد أن البيانات التي أوردتها الأسوشييتدبرس، لا تؤيّد هذا الاستنتاج.

لقد قدّم التقرير معلومات حول المجموع الإجمالي للإنفاق والوفيات، ولكنه لم يقل لنا شيئاً حول النتائج الهامشية لمزيد من الإنفاق. لقد كان مرض الإيدز مرضاً جديداً عام ١٩٨٩، وبالمقارنة مع أمراض القلب، ما يزال كذلك. هنالك الكثير الأكثر الذي يمكن تعلّمه بالنسبة لمرض الإيدز، مما هو الحال بالنسبة لمرض القلب - إننا ما نزال في مراحل أقل من التقدم في الأبحاث الخاصة بالإيدز. لذا؛ فإن دولاراً هامشياً (إضافياً) على أبحاث الإيدز، سوف يُنقذ أعداداً أكبر من الناس، مما لو صُرف على أبحاث أمراض القلب. نحن لا نقول بأن هذا هو الحال. إننا لا نعرف. ولكننا نعلم بأنه في غياب معلومات حول الآثار الهامشية لنفقات الأبحاث، فإن من المستحيل معرفة كيفية تخصيص الإنفاق على الأمراض المختلفة، من أجل إنقاذ عدد أكبر من الأرواح.

الناس يتجاهلون - بشكل عام - التداعيات الهامشية في تعليقاتهم، وتصويتهم، ولكن؛ نادراً ما يفعلون ذلك في تصرفاتهم الشخصية. انظر إلى موضوع الغذاء مقابل التنزّه. عندما يُنظر إلى الموضوع ككل، فإن الطعام هو أثمن كثيراً من التنزّه؛ لأنه يتيح للناس أسباب البقاء. عندما يكون الناس فقراء، ويعيشون في بلدان فقيرة، فإنهم يُنفقون معظم مداخيلهم على تأمين غذاءٍ كافٍ. إنهم لا يصرفون أي وقت يُذكر على لعب الجولف، أو التزلج على الماء، أو أية أنشطة مماثلة أخرى. ولكن؛ حين يصبح الناس أكثر ثراءً، فإنهم يستطيعون الحصول على الغذاء بسهولة. ومع أن الطعام يظل حيوياً لبقاء الحياة، فإن الاستمرار في إنفاق معظم مالهم على الطعام، سوف يكون عملاً أحمق. فعلى مستويات أعلى من الرفاهية، فإنهم سيجدون أنه هامشياً - عندما يفكرون في اتخاذ القرارات حول كيفية إنفاق كل دولار إضافي- فإن قيمة الطعام تكون أقل من قيمة الترفيه. لذا؛ فكلما أصبح الأمريكيون أكثر ثراءً، فإنهم سوف ينفقون جزءاً أصغر من دخلهم على الطعام، وجزءاً أكبر من دخلهم على الترفيه.

إن نظرية الهامشية تكشف النقاب عن أن الكلف الهامشية والمكاسب الهامشية، هما الأساس الصحيح لاتخاذ القرارات. فإذا أردنا أن نجني الحدّ الأقصى من مواردنا، فإنه يتوجّب علينا أن نقوم بتلك النشاطات - فقط - التي تُقدّم لنا مكاسب هامشية، تكون مساوية، إن لم تكن أعظم من الكلف الهامشية. الأفراد والشعوب كلاهما، سوف يكونان أكثر رخاءً، عندما

يأخذون في اعتبارهم التداعيات والنتائج الهامشية.

**٤- التجارة تُنمّي التقدم الاقتصادي**

أسُس التجارة هي الكسب المتبادل. الناس يوافقون على التبادل؛ لأنهم يتوقّعون تحسين أحوالهم نتيجة لذلك. الحافز على التجارة يمكن تلخيصه بالعبارة التالية: "إذا فعلت عملاً جيداً لي، فسوف أقدّمُ شيئاً جيداً لك". التجارة منتجة؛ لأنها تُتيح لكل من الشركاء التجاريين بالحصول على أكثر ممّا هو أو هي ترغب في الحصول عليه. هنالك ثلاثة مصادر رئيسة للكسب، من خلال التجارة.

**أولاً، التجارة تحوّلُ السلع من الناس الذين يعطونها قيمة أقل، إلى الناس الذين يعطونها قيمة أكبر.** التجارة ترفع من القيمة التي يمكن الحصول عليها من السلع، على الرغم من أن شيئاً جديداً، لم ينتج. عندما تُعرض سلع مستعملة في الأسواق المخصصة من خلال الإعلانات، أو الإنترنت، فإن التبادل لن يزيد من كمّيّة السلع المتاحة (مثلما تفعل المنتجات الجديدة). بيد أن تلك التجارة تنقل المنتج نحو أناس، يُثمّنونها تثميناً أعلى. المُنتج يزيد في ثروة الشخص الذي يبتاعه.

يختلف الناس اختلافاً واسعاً فيما يتعلق بتفضيلاتهم، ومعلوماتهم وأهدافهم. سلعة قد لا تكون لها أية قيمة لشخص ما، قد تكون جوهرة ثمينة لشخص آخر. كتاب عالي المحتوى التكنولوجي، قد يساوي لا شيء في نظر مَن يجمع تحفاً فنية، ولكنه يساوي مئات الدولارات بالنسبة لمهندس. كذلك، فإن صورة زيتية التي لا يهتم بها مهندس، قد تكون مُقدّرة تقديراً كبيراً من قبل مَن يجمع الأعمال الفنية. التبادل الطوعي الذي ينقل الكتاب الذي يحتوي على العلوم الإلكترونية إلى المهندس، واللوحة الزيتية إلى جامع التحف، من شأنه زيادة الفائدة التي تتأتى عن السلعتين. التجارة سوف تزيد من ثراء كليهما، وكذلك من ثراء أمتهما. ليس - فقط - كمّية البضائع والخدمات التي تُنتجها الأمة، هي ما يقرّر ثراء الأمة، بل كيفية تخصيص تلك البضائع والخدمات.

**ثانياً، التجارةُ تمكّنُ من رفع مستويات الإنتاج والاستهلاك؛ لأنها تسمح لكُلٍ منا بالتخصص بشكل أوسع في الأشياء التي نتقنها أكثر من غيرها.** عندما يتخصص الناس في إنتاج البضائع والخدمات التي يتمكّنون من توفيرها بكلفة منخفضة، فإنهم يستطيعون كسب مداخيل، تُمكّنهم من استخدامها للتجارة في سلع، لا يستطيعون إنتاجها لأنفسهم. معاً، يستطيع

الناس الذين يتخصصون بهذه الطريقة على إنتاج حجم إجمالي أكبر من السلع والخدمات، مما لو لم ينهجوا هذا النهج - وهي تجمّع كميات أكثر تنوعاً وأكثر مطلباً مما لو أنهم أنتجوها منفردين. علماء الاقتصاد يطلقون على هذا المبدأ اسم "قانون الميزة النسبية". هذا القانون عالمي: إنه ينطبق على التجارة بين الأفراد، ورجال الأعمال والأقاليم والأمم.

قانون الميزة النسبية يستند إلى العقل السليم. إذا كان شخص آخر على استعداد لتزويدك بسلعة بكلفة أقل مما لو أنت أنتجتها بنفسك، فإن من صواب الرأي الإتجار حولها. تستطيع - عندها - استخدام وقتك ومواردك في إنتاج أكبر للسلع والخدمات التي تكون كلفتك فيها أقل. على سبيل المثال، مع أن معظم الأطباء قد يكونون أكفاء في حفظ السجلات، وترتيب المواعيد، فإن من مصلحتهم - بشكل عام - تعيين شخص، يتولى تلك المهام. الوقت الذي تبذله في حفظ السجلات، هو وقت، يمكن أن يصرفه الطبيب في معاينة مرضاه. وحيث إن الوقت الذي يبذل في معاينة المرضى يساوي الكثير، فإن الأطباء ينقصون من مداخيلهم، إذا ما بذلوا وقتاً طويلاً في حفظ السجلات بدلاً من معاينة المرضى. الموضوع ذو العلاقة هنا، ليس ما إذا كان الأطباء أقدر في حفظ الملفات، ممن سوف يستأجرونهم لحفظها، بل كيف يستغل الأطباء أوقاتهم بشكل أكثر كفاءة وإنتاجية.

**ثالثاً، التبادل الحر يُمكّنُ المصانع والشركات من تحقيق إنتاج بكلفة أقل للوحدة، عن طريق استخدام أساليب الإنتاج الواسع.** التجارة تجعل في الإمكان للمؤسسات التجارية بيع إنتاجها على نطاق سوق واسعة؛ بحيث يستطيعون التخطيط لإنتاج أوسع، وتطبيق أساليب إنتاجية، تستفيد من الوفرة التي يحققها الإنتاج الواسع. وكثيراً ما تؤدي تلك الأساليب إلى تخفيض كبير في تكاليف إنتاج الوحدة، وإلى توسع هائل في إنتاجية العامل. وبدون التجارة، لا يمكن تحقيق هذه المكاسب. قوى السوق تُعيد توجيه الإنتاج - باستمرار - نحو الإنتاج بكلف منخفضة، وبعيداً عن الكلف العالية. ونتيجة لذلك، فإن الأسواق المفتوحة تتجه إلى توجيه السلع والموارد بطرق، تُعظم من قيمة البضائع والخدمات التي تُنتج.

من المصعب المبالغة في الأهمية القصوى للتجارة في عالمنا المعاصر. التجارة تتيح لمعظمنا استهلاك مجموعات من السلع، تفوق كثيراً ما يمكن أن نُنتجه بأنفسنا. هل تستطيع تصور الصعوبات الكامنة في قيامك أنت

ببناء منزلك وملابسك وطعامك، ناهيكم عن الراديو والتلفزيون وغسالة الصحون والسيارات والهاتف؟ الناس الذين يقتنون هذه الأشياء، يفعلون ذلك، إلى حد كبير، بسبب أن اقتصادهم مُنظّم بطريقة، تتيح للأفراد التعاون والتخصص والتجارة. البلدان التي تفرض العراقيل أمام التبادل - سواءً داخلية أو دولية - تخفض من قدرة مواطنيها على تحقيق حياة أكثر رخاءً.

**٥- نفقات المعاملات عقبة أمام التجارة**

التبادل الحُر يُنمّي التعاون، ويساعدنا في الحصول على المزيد مما نرغب فيه. ومع ذلك، فإن التجارة نفسها مكلفة. إنها تستغرق وقتاً وجهداً، وغير ذلك من الموارد، لإيجاد شركاء تجاريين، والتفاوض بشأن التجارة والاتفاق على الصفقات. الموارد التي تُبذَل في هذا السياق تسمى "كلف الصفقات"، وهي تشكّل عقبة أمام خلق الثروة. إنها تحدُّ من طاقتنا الإنتاجية، وتحقيق المكاسب الناتجة عن التبادل الذي يعود بالنفع على الطرفين.

نفقات الصفقات تكون - في بعض الأحيان - مرتفعة بسبب العوائق الطبيعية، مثل المحيطات، والأنهار والجبال، والتي تجعل من الصعب إيصال المنتجات إلى المستهلكين. الاستثمار في الطرق، وتحسين وسائل النقل والمواصلات، يساعدان في تخفيض أكلاف الصفقات. وفي حالات أخرى، تكون نفقات الصفقات مرتفعة، بسبب غياب المعلومات. وعلى سبيل المثال، قد ترغب في شراء نسخة مستعملة من كتاب حول الاقتصاد، معتمد لدى الصفوف، ولكنك لا تعرف مَن الذي يملك نسخة منه، وعلى استعداد لبيعها لك، بسعر جذّاب. عليك محاولة إيجاد ذلك الشخص: الوقت والجهد اللذان تصرفهما في عمل ذلك، هما جزء من تكلفة الصفقة. كثيراً ما تكون كلفة الصفقات عالية، بسبب عوائق سياسية، مثل الضرائب، ومتطلّبات الترخيص، والأنظمة الحكومية، ومراقبة الأسعار، والتعرفة ونظام الحصص. ولكن؛ وبغض عما إذا كانت العوائق طبيعية أو معلوماتية، أو سياسية، فإن نفقات الصفقات العالية، تُنقص من الفوائد المتوخّاة من التجارة.

الناس الذين يساعدون الآخرين على ترتيب الصفقات، ويقرّون خيارات أفضل، يخفضون نفقات الصفقات، ويسهمون في تحقيق التقدّم الاقتصادي. مثل هؤلاء الخبراء، ويُسمّون - أحياناً - بالوسطاء، يشملون مخازن بيع الكُتب في الكلّيات، ووكلاء تجارة العقارات، ووسطاء الأسواق

المالية "البورصة"، ووكلاء بيع السيارات، وناشرو الإعلانات المبوبة، وتشكيلة واسعة من التجارة.

كثيراً ما يعتقد الناس بأن هؤلاء الوسطاء إنما يزيدون من سعر السلع، ودون تقديم مزايا في المقابل. ولكن؛ بمجرد أن نعترف بأن نفقات الصفقات تُشكِّل عائقاً أمام التجارة، فإننا ندرك - على الفور - خطأ وجهة النظر تلك. كثيراً ما يتحدث الناس عن إلغاء دور الوسيط، ولكن؛ نادراً ما يفعلون ذلك.

البقّال - على سبيل المثال - هو وسيط. (بطبيعة الحال، أسواق السوبر ماركت الضخمة - اليوم - تعكس أفعال أناس كثيرين، ولكن؛ بمجموعهم، فإن خدماتهم تُمثِّل دور الوسطاء). فكِّروا في الوقت والجهد الذي يتوجّب بذله، حتى في إعداد وجبة طعام واحدة، لو أنه كان يتوجّب على المتسوّقين التعامل مباشرة مع المزارعين لدى شراء الخضار؛ منتجو الحمضيات عند شراء الفاكهة؛ منتجو الألبان عند شراء الزبدة الحليب والجبنة؛ وأصحاب المزارع أو الصيادين، لو أرادوا أن يقدّموا اللحم أو السمك. البقالات تتولى هذه المهمة بالنيابة عن المستهلكين، ويضعون تلك السلع في مراكز بيع مناسبة، ويحتفظون بمخزون كافٍ، يمكن الاعتماد عليه. خدمات البقالات وغيرها من الوسطاء، تُخفِّض من نفقات الصفقات تخفيضاً مُهماً؛ بحيث تُسهِّلُ على الراغبين في الشراء والبيع تحقيق فوائد من تعاملاتهم. تلك الخدمات تزيد من حجم التجارة، وتُنمِّي التقدّم الاقتصادي.

**٦- الأرباح تُوجِّهُ الأعمال نحو نشاطات تزيد الثروة**

شعوب أمة يكونون أفضل حالاً، إذا كانت مواردهم - أراضيهم، مبانيهم، شعوبهم، تُنتج سلعاً وخدمات ثمينة. ففي أية لحظة زمنية، وهنالك أعداد غير محدودة من مشاريع استثمارية تحت الدراسة والبحث. بعض تلك الاستثمارات سوف تزيد من قيمة الموارد، عن طريق تحويلها إلى سلع وخدمات، تزيد من رضا المستهلكين. هذه كفيلة بتنمية التقدّم الاقتصادي. استثمارات أخرى تقلّل من قيمة الموارد، وتؤخّر التقدّم الاقتصادي. فإذا ما أردنا تعظيم ما نجنيه من الموارد المتوافرة، وجب تشجيع تلك المشاريع التي تزيد القيمة، بينما يتوجّب عدم تشجيع تلك التي تستخدم الموارد بإنتاجية أقل.

هذا - على وجه التحديد - ما تفعله الأرباح والخسائر. الشركات

التجارية تشتري الموارد (المواد الخام، السلع الوسيطة، الخدمات الهندسية والسكرتارية، إلخ)، وتستخدمها في إنتاج السلع والخدمات التي تُباع للمستهلكين. فإذا كانت المبيعات تتجاوز كلف جميع الموارد المطلوبة لإنتاجها، عندها تحقق تلك الشركات الأرباح. هذا يعني أن الأرباح تتحقق - فقط - عندما تُنتج الشركات السلع والخدمات التي يُثمنها المستهلكون أكثر من ثمن الموارد المطلوبة لإنتاجها.

قيمة السلعة إلى المستهلك تُقاس بالثمن الذي يكون المستهلك على استعداد لدفعه. فإذا دفع المستهلك أكثر من كلفة الإنتاج، عندها فإن قرار المنتج بالابتعاد عن تسخير الموارد لاستخدامات بديلة، يكون قراراً مربحاً. الأرباح هي المكافأة على تحويل الموارد إلى شيء أكثر قيمة.

وعلى النقيض من ذلك، فإن الخسائر هي العقوبة التي تُفرض على الأعمال التي تستخدم موارد دون تحويلها إلى أشياء أكثر قيمة. الخسائر تشير إلى أن الموارد كان يمكن استخدامها بشكل أفضل في إنتاج سلع، أو خدمات أخرى.

لنفترض أن صاحب مصنع لإنتاج القمصان يتكلّف ٢٠٠٠٠ دولار شهرياً لاستئجار عمارة، واستئجار ماكنات الخياطة، وتشغيل العمال، وشراء المنسوجات والأزرار، وغيرها من متطلّبات الإنتاج، ويبيع ألف قميص شهرياً. فإذا باع المُنتج ألف قميص بقيمة ٢٢ دولار لكل قميص، فإنه يتلقى ٢٢٠٠٠ ألف دولار شهرياً؛ أي بربح، مقداره ٢٠٠٠ دولار. صانع القمصان يكون قد خلق ثروة لنفسه، وللمستهلك. فباستعدادهم لدفع أكثر من كلف الإنتاج، يكشف الزبائن النقاب عن أنهم يُثمّنون القمصان أكثر من تثمينهم للموارد المطلوبة لإنتاجها. ربحية صاحب المصنع هي المكافأة التي يتلقاها، بسبب تحويله الموارد لإنتاج سلع أكثر قيمة.

ومن الناحية الأخرى، إذا لم يكن في الإمكان بيع القميص بأكثر من ١٧ دولاراً، فإن صاحب المصنع لن يجني أكثر من ١٧٠٠٠، وبالتالي يخسر ٣٠٠٠ دولاراً كل شهر. وقعت هذه الخسارة؛ لأن إجراءات صاحب المصنع خفضت قيمة الموارد المستغلة. القمصان - وهي المُنتج النهائي كانت أقل قيمة في نظر المستهلك من الموارد التي استغلّت في صنعها. إننا لا نقول بأن المستهلكين يعرفون - عن وعي - بأن الموارد المستعملة لصنع القمصان كان يمكن أن تكون أكثر قيمة، فيا لو حُوّلت لإنتاج سلعة أخرى. بيد أن خياراتهم - في مجموعها - تدل على هذه الحقيقة، مُرسلة - بذلك - رسالة

واضحة إلى الصانع.

في اقتصاد السوق، فإن الخسائر وفشل المشاريع التجارية، سوف توقف - في نهاية المطاف، مثل تلك الأعمال المُبددة للموارد - إنتاج قمصان، تُباع بأقل من سعر الكلفة. الخسائر وفشل تلك المشاريع سوف تعيد توجيه الموارد إلى إنتاج سلع أخرى، لها تقييم أعلى. وهكذا، ومع أن فشل المشاريع التجارية هي كثيراً ما يكون مؤلماً للمستثمر والموظّفين العاملين في المشروع، فهنالك جانب إيجابي في ذلك: تحرير الموارد التي يمكن توجيهها نحو مشاريع تخلق الثروة.

إننا نعيش في عالم، تتغير فيه الأذواق والتكنولوجيا، ومعلومات غير كاملة، وحالة من عدم اليقين. أرباب العمل ليسوا متأكدين ماذا ستكون عليه أسعار السوق في المستقبل، أو كم ستكون كلفة الإنتاج. قراراتهم تستند إلى التوقّعات. بيد أن هيكلية المكافأة/ والعقاب في اقتصاد السوق واضحة. رجال الأعمال الذين يُنتجون بكفاءة، والذين يُحسنون قراءة البضائع والخدمات التي سوف يتقبّلها المستهلك، ويُقدم عليها، وبأسعار أعلى من تكلفة الإنتاج سوف يثرون. أما رجال الأعمال الذين يفتقرون إلى الكفاءة، والذين يوجّهون الموارد في مناحي، يكون الطلب عليها ضعيفاً؛ فإنهم سوف يُعاقَبون بتكبّد خسائر، ومواجهة مصاعب مالية.

الأرباح والخسائر توجّه الاستثمارات نحو مشاريع، من شأنها تنمية التقدّم الاقتصادي، وبعيداً عن تلك التي تُفرّط بالموارد المحدودة. هذا عمل بالغ الأهمّية. الاقتصاديات التي تفشل في انتهاج هذا العمل بصورة جيدة، سوف يكون مصيرها الركود، بكل تأكيد، وربّما أسوأ من ذلك.

**٧- الناس يجنون المداخيل عن طريق مساعدة الآخرين**

الناس مختلفون بطرق عديدة، في قدراتهم الإنتاجية، في تفضيلاتهم، في الفرص المتاحة لهم، في مهاراتهم المتخصصة، في استعدادهم للمغامرة، وتحمُّل تبعاتها، وفي حظوظهم. هذه الاختلافات تؤثر على مداخيل الناس؛ لأنها تؤثر في قيم البضائع والخدمات التي يكون الأفراد قادرين أو راغبين فيها، على تقديمها للآخرين.

الناس الذين يكسبون مداخيل عالية، إنما يحققون ذلك؛ لأنهم يُقدّمون للآخرين أشياء كثيرة، يُقدّرونها، ويرغبون في الحصول عليها. فإذا لم يقدّم أولئك الأشخاص بضائع وخدمات مرغوبة، فإن المستهلكين سوف يمتنعون عن دفع مبالغ سخية مقابل ما يُقدّمون. هنا تبرز عبرة مهمة: إذا

أردتَ أن تربح دخلاً كبيراً، فإن من مصلحتك التفكير حول كيفية مساعدة الآخرين مساعدة كبيرة. وعكس ذلك صحيح أيضاً. إذا لم تكن قادراً أو راغباً في مساعدة الآخرين، فسوف يكون دخلك صغيراً.

هذه الوصلة المباشرة بين مساعدة الآخرين وكسب المداخيل، يعطي كل واحد منا دافعاً قوياً لاكتساب المهارات وتطوير الكفاءات؛ بحيث نتمكّن من تقديم بضائع وخدمات ذات قيمة للآخرين. طلاب الجامعات يدرسون ساعات طويلة، ويتحقلون ضغط الدراسة، كما يتحقلون النفقات المالية للدارسة؛ بحيث يصبحون أطباء، أو كيميائيين، أو محاسبين، أو مهندسين. أناس آخرون، يكتسبون التدريب والخبرة التي تساعدهم على أن يصبحوا فنّيين في الكهرباء، أو عمال صيانة، أو برامج الحاسوب. واخرون غيرهم يستثمرون وينشئون أعمالاً جديدة. لماذا يُقدِم الناس على فعل هذه الأشياء؟

في بعض الحالات، يكون الأشخاص مدفوعين برغبة شخصية قوية لتحسين العالم الذي نعيش فيه. ولكن؛ وهذه هي النقطة الرئيسة، حتى أولئك الناس الذين لا يهقهم تحسين العالم، والذين يدفعهم حُبّ الحصول على المال، سوف يكون لهم دافع قوي لكسب المهارات، واتخاذ إجراءات، تكون لها قيمة لدى الآخرين. المداخيل العالية تأتي من تقديم سلع وخدمات، لها قيمة لدى الآخرين. الناس الذين يجهدون لجمع ثروات كبيرة، سوف يكون لهم دافع قوي لإيلاء رغبات الآخرين اهتمامهم العميق.

بعض الناس يظنّون بأن الأفراد ذوي المداخيل العالية، إنما هم كذلك؛ لأنهم يستغلون الآخرين. بيد أن الناس الذين يكسبون مداخيل كبيرة في الأسواق، إنما يفعلون ذلك نتيجة لتحسينهم لرخاء أناس كثيرين. ملايين الناس يستمتعون بمشاهدة تايجر وودز يلعب الجولف، وهو يكافأ عن طريق الجوائز التي يحصل عليها، وكذلك من دخل الإعلانات. المغنية سلين ديون تكسب الملايين؛ لأن الكثيرين مستعدون لدفع مبالغ كبيرة للاستماع لموسيقاها. رجال الأعمال والمبادرات، الذين ينجحون نجاحات كبيرة، إنما يفعلون ذلك عن طريق تقديمهم لمنتجات، بأسعار، يمكن تحمُّلها، لملايين المستهلكين. المرحوم سام والتن، الذي أسّس وول مارت، أصبح أغنى رجل في الولايات المتحدة؛ لأنه نجح في كيفية إدارة مخزون واسع من السلع، بشكل أكثر فعالية، وبيع أصناف شهيرة من السلع، بأسعار مخفضة، للمدن الأمريكية الصغيرة. بيل جيتس، مؤسّسة ورئيس

مايكروسوفت وصل إلى قمة أغنى أربعمائة ثري، في قائمة فوربز، عن طريق تطوير عدد من المنتجات، حسَّنت - بشكل دراماتيكي - كفاءة وملاءمة أجهزة الكومبيوتر المستخدمة على طاولة المكتب. ملايين من المستهلكين الذين لم يكونوا قد سمعوا باسمَي والتن أو جيتس، استفادوا من كفاءاتهما ومنتجاتهما قليلة الثمن. والتن وجيتس جمعا أموالاً طائلة؛ لأنهما ساعدا أعداداً طائلة من الناس.

**٨- التقدم الاقتصادي يأتي - بالدرجة الأولى - من خلال التجارة، والاستثمار، وطرق أفضل في عمل الأشياء، ومؤسسات اقتصادية سليمة.**

في أول يوم من دروس الاقتصاد التمهيدية التي تُعطى للصف، كثيراً ما نبدأ الحديث بالقول بأن الأمريكيين يُنتجون ويكسبون اليوم بالنسبة لكل فرد ثلاثين ضعف ما كان يكسبه الأمريكي عام ١٧٥٠. ومن ثمَ؛ نطلب الاستماع لآرائهم حول السؤال التالي: "لماذا الأمريكيون أكثر إنتاجية بكثير - اليوم - ممَا كانوا عليه قبل ٢٥٠ عاماً؟". فكِّر للحظة، كيف ستجيب عن هذا السؤال.

بشكل عام، يذكر طلبتنا أشياء ثلاثة: أولاً، المعلومات العلمية والقدرات التكنولوجية هي أعظم كثيراً من أي شيء، حلم به الأمريكيون عام ١٧٥٠. ثانياً، لدينا ماكنات معقَدة ومصانع، وطرق أفضل كثيراً، وأنظمة اتصالات واسعة. وأخيراً يجيب الطَّلَبَة بأنه في سنة ١٧٥٠ كان الأفراد والعائلات ينتجان - مباشرة - معظم السلع التي يستهلكونها، بينما اليوم، فإننا نشتريها - عادة - من الآخرين.

بشكل أساسي، الطَّلَبَة يقدمون التفسير الصحيح، على الرغم من أنهم لا يعرفون سوى القليل، أو حتى لا شيء عن علم الاقتصاد. إنهم يدركون أهمّيَة التكنولوجيا، ورأس المال والتجارة. إجاباتهم تدعم وجهة نظرنا بأن الاقتصاد هو "علم الرأس السليم".

لقد سبق أن أبرزنا المكاسب التي تُجنَى من التجارة، وأهمّيَة تخفيض نفقات الصفقات، كمصادر للتقدَم الاقتصادي. التحليل الاقتصادي يُفرز ثلاثة مصادر أخرى للتقدَم الاقتصادي: الاستثمار في البشر وفي الماكنات، التحسينات في التكنولوجيا، والتحسينات في التنظيم الاقتصادي.

**أولاً، الاستثمارات في أدوات الإنتاج (الآلات والماكنات، على سبيل المثال، وفي مهارات العمال (الاستثمار في "رأس المال البشري")، ترفع**

**من قدرتنا على إنتاج البضائع والخدمات.** النوعان من الاستثمار مترابطان. العمال ينتجون أكثر، إذا عملوا بماكنات أكثر وأفضل. تاجر الأخشاب يستطيع أن ينتج كفيّات أكبر، إذا ما استخدم المنشار الكهربائي، ممّا لو استخدم المنشار الذي يُدار باليد لقطع الشجر. كذلك، فإن عامل النقل يستطيع أن ينقل في سيارة شحن كبير، أكثر ممّا ينقل على العربة، أو الدابة.

**ثانياً، تحسين التكنولوجيا (استخدام قوى العقل لاختراع منتجات جديدة، وطرق أقل كلفة في الإنتاج)، من شأنهما حفز التقدّم الاقتصادي.** خلال الـ٢٥٠ سنة الماضية، استبدل الموتور الذي يعمل بالبخار، ثمّ الكهرباء، ثمّ الطاقة النووية، الجهد الإنساني والحيواني، كمصدر رئيس للطاقة. السيارات، والباصات والقطاعات والطائرات حلّت محل الخيل والبغال (والمشي) كوسائل أساسية في النقل. التحسينات التكنولوجية تواصل تغيير أساليب حياتنا. انظروا على الأثر الذي تركته أجهزة CD، والميكرو كمبيوترز، المُعالجات، وأفران الميكروويف، وكاميرات الفيديو، والهواتف النقالة وDVD، وجراحة نقل الشرايين، واستبدال الورك (Hip)، وأجهزة التبريد في السيارات، وحتى فاتحات الأبواب الإلكترونية. إن إدخال وتطوير هذه المنتجات، خلال الأربعين عاماً الماضية، قد غيّر تغييراً هائلاً الطريقة التي نعمل، ونلعب بها، ونُسلّي أنفسنا بها، وقد أدى هذا إلى رفع مستوى معيشتنا ورفاهيتنا.

**ثالثاً، التحسينات في التنظيم الاقتصادي يستطيع دفع عملية النمو.** نعني بالتنظيم الاقتصادي الطرق والوسائل التي تنظّم النشاط الإنساني، والقوانين التي يتم العمل بموجبها، وهي عناصر كثيراً ما تُؤخَذ كأمر مُسلّم به، أو يتم تجاهلها. كم هي الصعوبة أمام الناس بأن يتعاملوا في التجارة، وأن ينظّموا عملاً إنتاجياً وتجارياً؟ النظام السياسي في أي بلد، يقرر - إلى حدّ كبير - الأجوبة عن هذه الأسئلة، ويؤثّر في درجة ومستوى الاستثمار، والتجارة والتعاون الاقتصادي. نظام قانوني يحافظ على الأفراد وممتلكاتهم، ويُنفذُ العقود بعدالة وإنصاف، ويَبُتُّ في النزاعات، هو مُكوِّنٌ أساسي في التقدّم الاقتصادي. وبدونه، سوف يُغيب الاستثمار، وتُقيّد التجارة، ويتأخّر انتشار المبادرات المبدعة الخلاّقة. القسم الثاني من هذا الكتاب سوف يبحث بتفصيلات أوفى، أهمّية الهيكل القانوني، وغير ذلك من عناصر التنظيم الاقتصادي.

الاستثمارات والتحسينات التي تطرأ على التكنولوجيا، لا تحدث تلقائياً،

أو بالصدفة. إنها تعكس أفعال رجال الأعمال، وأناس يقبلون بالمغامرة، من أجل تحقيق الربح. لا أحد يعلم ما هو الاختراق الجديد الذي سوف يتم، أو أي من تقنيات الإنتاج سوف تخفضُ من الكلفة. يضاف إلى ذلك أن العبقرية المُبادرة كثيراً ما توجد في أماكن غير متوقّعة. وهكذا، فإن التقدّم الاقتصادي يتوقف على نظام، يسمح بتنوّع كبير من الناس، بتجربة أفكارهم؛ ليروا ما إذا كانوا سينجحون في امتحان السوق؛ وفي الوقت ذاته، فإنه يثبطُ من عزائمهم، إذا كانوا سيبدّدون الموارد على مشاريع غير منتجة.

ومن أجل تحقيق ذلك التقدّم، يجب أن تكون الأسواق مفتوحة؛ بحيث يُتاح أمام الجميع تجربة مبتكراتهم الجديدة. (رجل الأعمال المبادر بمنتج جديد، أو تكنولوجيا مبتكرة، يحتاج إلى كسب عدد قليل - فقط - من المستثمرين لتمويل مشاريعه). يجب توفّر المنافسة من أجل محاسبة المبادرين والمستثمرين: أفكارهم يجب أن تواجه التجربة الحقيقية مع المستهلكين، الذين سوف يقرّرون ما إذا كانوا سوف يشترون سلعة، أو خدمة ما، أو لا، بسعر يكون أعلى من كلفة الإنتاج. المستهلكون هم المحلّفون والحكم النهائي. فإذا لم يكونوا مقدّرين لسلعة مبتكرة جديدة، أو خدمة، وبسعر يغطي كلفتها، فإنها لن تظل قائمة في السوق.

**٩- "اليد الخفية" لأسعار السوق، تُوجّه المشترين والبائعين نحو نشاطات، تخدم الصالح العام**

> كل فرد يُجهد نفسه باستمرار؛ لكي يجد أفضل وسيلة لتشغيل أي رأس مال، يكون في حوزته. إنها مصلحته الذاتية تأكيداً، وليست مصلحة المجتمع هي التي يأخذها في الاعتبار. بيد أن دراسته لمصلحته الذاتية، بطبيعة الحال، أو فلنقل - بالضرورة - تقوده إلى تفضيل ذلك التوظيف الذي يكون الأكثر نفعاً للمجتمع... إن هدفه هو الربح الذاتي، وهو في هذه الحالة، كما في حالات كثيرة أخرى، يُقاد بيد خفية لتنمية هدف، لم يكن - في الأصل - جزءاً من نواياه.
>
> **آدم سميث**

وكما لاحظ آدم سميث، فإن الشيء البارز حول اقتصاد يستند إلى الملكية الفردية، هو أن المصلحة الذاتية سوف تدعم الرخاء العام للمجتمع،

أو الأمة. الفرد "ينوي - فقط - كسبه الذاتي"، ولكنه يُقاد "بيد خفية" متأتّية من سعر السوق، لدعم مصالح الآخرين، الأمر الذي يؤدي إلى رخاء أعظم.

من الصعب على كثير من الناس فَهم مبدأ "اليد الخفية". هنالك توجُه طبيعي لربط النظام في مجتمع بالتخطيط المركزي. ومع ذلك، يقول آدم سميث بأن انتهاج إنسان لمصلحته الذاتية، يخلق مجتمعاً مُنظّماً، يُلبّى فيه الطلب روتينياً، بدون خطّة مركزية.

هذا النظام يتحقق؛ لأن أسعار السوق تنسق أعمال أفراد، يعملون لمصالحهم الذاتية، عندما تكون الملكية الفردية وحُرّيّة التبادل مؤمّنتان. إحصاء واحد - سعر السوق لسلعة، أو خدمة معينة - تُعطى للمشترين والبائعين ما يحتاجون إليه، كيما يوجّهون نشاطاتهم، بشكل، يكون متلائماً مع نشاطات وتفضيلات الآخرين. أسعار السوق تُسجِّلُ خيارات ملايين المستهلكين والمنتجين وموردي المواد. إنهم يعكسون المعلومات حول ما يفضّله المستهلكون، والكلفة، وأمور تتعلق بالتوقيت، والموقع والظروف، هي في جملتها أشمل كثيراً من معلومات أي فرد، أو هيئة تخطيط.

هل فكّرتَ - يوماً - لماذا أن مخازن السوبر ماركت في الحيّ الذي تسكن فيه، يكون لديها - دائماً - الكمّيات الكافية - تقريباً - من الحليب والخبز والخضار، وغيرها من السلع، كمّيات كبيرة على الحد الذي يؤمن توافرها دوماً، ولكن؛ ليست في حجم، قد يُعرّض قسماً كبيراً منها إلى التلف والتبديد. كيف أن الثلاجات والسيارات وأجهزة C.D.، والتي تُنتج في أماكن متباعدة حول العالم، هي متواجدة في سوقك المحلي بالكمّيّة التي يحتاج إليها المستهلكون تقريباً؟ اليد الخفية لأسعار السوق تعطي الجواب عن هذا السؤال. إنها توجّه الأفراد من ذوي المصالح الذاتية نحو اتخاذ عمل تعاوني، وتجلب خياراتهم المختلفة في تناسق مع بعضها بعضاً. [1] [2] [3]

فريدريك هايك، عالم اقتصاد معاصر، أطلق على نظام السوق تعبير "الباهر"، أو "المذهل"، بسبب أن مؤشراً واحداً فقط، سعر السوق لسلعة واحدة، يعطي فوراً من المعلومات ما يوجّه البائعين والمشترين إلى اتخاذ القرارات التي تساعدهم في الحصول على ما يريدون [4]. سعر السوق لسلعة ما، يعكس آلاف - إن لم يكن ملايين القرارات التي تُتخذ على امتداد العالم - من قِبل أناس، لا يعرفون ماذا يفعل غيرهم. فلكل سلعة أو خدمة، يعمل السوق ككمبيوتر جبار، تستخلص المؤشرات التي تعطي لجميع

المشتركين، المعلومات التي يحتاجون إليها، والحوافز التي تدفعهم للعمل، في ضوء تلك المعلومات.

انظر إلى سعر التفّاح في السوبر ماركت. هذا السعر يعكس السعر الذي يتوقّع من المستهلكين أن يدفعوه لحبّة التفّاح التالية التي يبتاعونها، بيد أنه يشمل التكاليف التي كان على الموردين تحمُّلها لإرسالها إلى السوق. كمستهلك، أنت سوف تشتري المزيد من التفّاح فقط، إذا كانت قيمة كل تفّاحة إضافية (قيمتها النسبية) هي ذات قيمة لك، على الأقل، مساوية للسعر. فإذا كنتَ مستعداً لدفع الثمن، فإنك تُقدّر التفّاح، على الأقل، بما يساوي ما دفعه مستهلكون آخرون قد يكونون اشتروه، وبما لا يقل عن كلفة توريدها إلى السوق. وحيث إنك أنت الذي تدفع ثمنها، فإن هنالك حافزاً، يدعوك إلى اتخاذ أحكم قرار ممكن في هذا الشأن.

بيد أن هذا التنسيق هو - فقط - بداية ذلك العمل "الباهر". تغييرات تحدث باستمرار، تؤثر على قيمة وكلفة التفّاح، ومثل تلك التغييرات يتوجّب أن تُبلَّغ إلى المنتجين والمستهلكين حتى يصبح ممكناً إبقاء رغبات كليهما، في حالة من الانسجام. انظر ماذا سيحدث إذا بدأ مواطنو أوماها، نبراسكا احتفال عيد مسخرة ضخم يُبنين dunking بدلاً من التفّاح. إنهم يحتاجون إلى كمّيات أكبر من التفّاح عمّا يشترون عادةً. فإذا لم ترتفع أسعار التفّاح، فلن يكون هنالك من التفّاح ما يكفي للمدعوين. وعندما يعرب سكان أوماها عن رغبتهم في مزيد من التفاح (أولاً الأفراد، ثمّ أماكن البيع بالتجزئة، وأخيراً؛ الموردين)، فإن السعر سوف يرتفع، السعر الأعلى قد يقود المستهلكين في مدن أخرى، وولايات أخرى، بل - ربّما - بلدان أخرى، لخفض استهلاكهم من التفّاح. فبعدم وجود حاجة قوية مباشرة للتفّاح، فإنهم سوف يفضّلون أكل كمّيات أقل من التفّاح، بدلاً من دفع سعر أعلى لها. والنتيجة هي أن مَن هم خارج أوماها، سوف يأكلون تفّاحاً أقل؛ بحيث يصبح ممكناً لمواطني أوماها استهلاك الكمّيات الإضافية من التفّاح، بالسعر الأعلى، وهو السعر الذي هم على استعداد لدفعه.

وعلى جانب التوريد، فإن الأسعار الأعلى للتفّاح، سوف تجعل إنتاج التفّاح وتوريده أكثر ربحية، وبالتالي دفعهم على المزيد منه. وانجذابهم إلى أسعار أعلى يجعل الموردين أكثر حرصاً على تفادي أيّ تلف أو فساد على التفّاح المودع في البرادات، والمُصَدّر منها.

إن حادثة عابرة مثل "عيد المسخرة"، لن يؤثر على القرارات فيما

يتعلق بزراعة البساتين والكروم، بيد أن زيادة أوسع في اهتمامات المستهلكين بالتفّاح (ربّما بتشجيع من خبراء التغذية الذين يوصون بأكل تفّاحة كل يوم)، من شأنها أن تقود مزارعي التفّاح إلى توسيع كروم التفّاح لديهم.

وحيث يوسّع منتجو التفّاح من إنتاجهم، فإن أفعالهم سوف تزيد من قيمة الموارد المطلوبة لإنتاج التفّاح، مثل شتل التفّاح، ومكافحة الآفات، وعمال مزارع التفّاح. مثل ذلك سوف يسحب الموارد من نشاطات أخرى، ويصبها في قطاع إنتاج التفّاح. وحيث ترتفع أسعار المُدخلات بالنسبة لإنتاج التفّاح، فإن أناساً آخرين سوف يرغبون بتقديمها. وبمرور الوقت، فإن تلك التأقلمات سوف تزيد من كمّيات التفّاح المتاحة. إنتاج التفّاح سوف يزيد، ما دام أن المستهلكين - من خلال الأسعار - يواصلون تفضيلهم لزيادة كمّيات التفّاح المتاحة بدلاً من إنفاق تلك الموارد على السلع والخدمات التي يتطلّبها إنتاج المزيد من التفّاح.

لا يمكن لأي فرد، أو أية سلطة تخطيط مركزية، الحصول على أو، دراسة جميع المعلومات التي تدعو الحاجة إليها، لملايين المستهلكين والمنتجين لآلاف من البضائع والخدمات، من أجل تنسيق إجراءاتهم وأفعالهم، مثلما تفعل الأسواق نفسها. بيد أن أسعار السوق تحتوي على تلك المعلومات، بشكل مُقطّر. إنها توجّه المنتجين والموزّدين نحو إنتاج تلك الأشياء التي يُثمّنها المستهلكون أكثر من غيرها (أي بالنسبة لكلفتها). لا أحد يُضطر إلى إرغام مُزارع على زيادة إنتاجه من التفّاح، أو إبلاغ شركة بناء على بناء منازل، أو إقناع صانع أثاث، بإنتاج مقاعده، عندما تشير الأسعار بأن تلك المنتجات وغيرها هي موضع تثمين أعلى من قِبل المستهلكين، من نفقات إنتاجها، فإن المنتجين الذين يسعون لتحقيق الربح الذاتي سوف ينتجونها.

كما لن يكون ضرورياً لأيّ كان بإقناع المنتجين بالبحث عن وسائل أقل كلفة في إنتاجها. فإن "اليد الخفية" للسوق سوف تقدمها، مع حافز قوي بالبحث عن أفضل سبل الربط بين الموارد، وأنجع وسائل الإنتاج بكلفة أقل. ولما كانت الكلفة الأقل تعني أرباحاً أعلى، فإن كل منتج سوف يسعى للإبقاء على كلفة أقل، ورفع سوية المنتج. وفي الحقيقة، فإن المنافسة سوف تُرغمهم على عمل ذلك.

في الاقتصاد الحديث، فإن التعاون الذي يتأتّى عن المصلحة الذاتية

التي توجّهها اليد الخفية لأسعار السوق هو مذهل حقاً. عندما تجلس - مرة ثانية - إلى مائدة الطعام لتناول عشاء لذيذ، فكِّر في جميع أولئك الناس الذين ساعدوا في جعله متاحاً. من غير المحتمل أن يكون أي منهم، بدءاً من المزارع، وحتى سائق الشاحنة والبقّال، كان حافزه أن تتناول أنت وقعة ممتعة بأقل الكلف الممكنة. بيد أن أسعار السوق، جعلت مصالحهم تنسجم مع مصلحتك. المزراعون الذين يُربّون أفضل لحوم البقر أو الديك الرومي، يتقاضون أسعاراً أعلى، وسائقو الشاحنات والبقّالون يكسبون مالاً أوفر، إذا ما تمَّ تسليم منتجاتهم طازجة، وبحالة جيدة إلى المستهلك، إلى ما هنالك، مع مراعاتهم - دائماً - لتخفيض كلفة الإنتاج. عشرات آلاف الناس حرفياً - ومعظمهم لن نقابل أبداً - يقدمون مساهمات، تساعد كل واحد منا على استهلاك حزمة من السلع، تفوق كثيراً جداً ما نستطيع إنتاجه لأنفسنا. اليد الخفية تعمل بهدوء، وبشكل أوتوماتيكي؛ بحيث إن الانتظام والتعاون والكم الهائل من السلع المتوافرة لدى المستهلكين المعاصرين، يأخذون ذلك كأمر مسلَّم به.

**١٥- كثيراً ما يتم تجاهل النتائج البعيدة المدى أو، الآثار الجانبية لكل عمل**

هنري هازلت، كاتب معروف في مجال الاقتصاد خلال القرن الماضي، ألَّف كتاباً مرجعاً بعنوان "الاقتصاد في درس واحد". درس هازلت الوحيد كان يقول بأن أي إنسان، يودّ تحليل أيّ مُعطى اقتصادي، فعليه أن:

"... يجب أن يتابع، ليس - فقط - النتائج المباشرة، بل النتائج على المدى الطويل، ليس - فقط - النتائج الأولى، بل النتائج الثانوية أيضاً، وليس - فقط - التأثير على فئة مُعينة، بل التأثير على كل واحد" [5].

كان هازليت يعتقد بأن الفشل في تطبيق هذا الدرس هو المصدر الأكثر شيوعاً في ارتكاب الخطأ.

وبالأخص في السياسة، هنالك توجّه للتأكيد على الفوائد القريبة للسياسة، بتجاهل كلّي للنتائج بعيدة المدى. في السياسة، نستمع إلى مناشدات، لا حدّ لها، لنيل اقتراحات، تساعد صناعات معينة، وأقاليم وجماعات، ولكن؛ دون إعطاء أي اعتبار للمجتمع ككل، بما في ذلك دافعي الضرائب والمستهلكين.

كثير مما ذُكر هو متعقد. فعندما يسعون، إلى نيل مكاسب سياسية، فإن جماعات المصلحة الخاصة، وممثليهم المنتخبين، وأعضاء لوبيات

الضغط، لهم حوافز في إعطاء أحسن وجه ممكن للقضايا التي يدافعون عنها. إنهم سوف يبالغون في المزايا (ومعظمها سوف يحصلون عليها إذا ما اعتمدتها السياسة)، ويقلّلون من الأكلاف (والتي سوف يتحمّل مُعظمها آخرون). مثل جماعات المصالح الخاصة هؤلاء، هم الأكثر فعالية، إذا كانت الفوائد مباشرة، وواضحة بسهولة لأصحاب حق التصويت، بيد أن الكلفة مرئية، بدرجة أقل، ومعظمها يظهر في المستقبل. تحت مثل هذه الظروف، فإن باستطاعة جماعات الضغط خداع أصحاب حق الاقتراع.

هكذا، فإن المقترعين كثيراً ما يؤيّدون اتخاذ إجراءات معينة، كان من الممكن أن يرفضوها، لو عرفوا النتائج الثانوية، أو النتائج بعيدة المدى. انظر إلى موضوع مراقبة الإيجارات المفروض على الشقق. مدن مثل بيركلي وسانتا مونيكا في كاليفورنيا، وكذلك في مدينة نيويورك، قد فرضت مثل هذه القيود، عادة استجابة لادعاءات بأن القيود على الإيجارات سوف تمنع ارتفاع الإيجارات، وبالتالي تجعل السكن أكثر احتمالاً للفقراء.

نعم، ولكن هذا صحيح على المدى القصير، ولكن؛ سوف تكون له آثار ثانوية. أولاً، سوق الشقق سوف يتجمّد. الشقق الحالية لن تُحوَّل إلى أولئك الذين يريدونها أكثر من غيرهم. سوف تكون الكلفة عالية لشخص، يتخلى عن شقته التي تخضع للرقابة، حتّى لو وُجدت شقة أخرى أقرب منها إلى موقع عمله، كما سيكون من الصعب إيجاد شقة أقرب؛ لأن الآخرين متمسكون بشقاتهم التي يدفعون إيجاراً عنهنّ أقل من سعر السوق.

كما أن الإيجارات المنخفضة سوف تُقلّل من الاستثمارات في منازل جديدة. ومع أن القيود على الإيجارات قد تُرغم المالكين الحاليين على قبول مداخيل أقل، فإن ذلك لن يكون صحيحاً بالنسبة للمالكين المحتملين الجدد. ولما كان الناس يستجيبون للحوافز، فإن المستثمرين الذين كان يمكن أن يستمرّوا في بناء شقق جديدة، سوف يحوّلونها إلى قنوات أخرى غيرها. عدد الوحدات المتاحة للإيجار سوف تقلّ في المستقبل، ممّا يجعل إيجاد شقق سكنية أمراً صعباً بعيد المنال. سوف تنشأ أزمة توفّر الشقق. ونوعية شقق السكن سوف تهبط مع مرور الزمن؛ لأن المُلاّك يتلقون القليل من المال لأغراض الصيانة، ولأن نقص الشقق يخلق طلباً حتّى على تلك الشقق التي لا تنال صيانة جيدة.

بيد أن النتائج الثانوية، لن تُلاحَظ مُباشرة. عندما يتبين التدهور في كمّية ونوعية الشقق، سوف يستغرب كثير من الناس أسباب ذلك. وهكذا، فإن الرقابة على إيجارات الشقق تنال شعبية كبيرة، على الرغم من وجود تراجع في عدد الشقق المتاحة، والصيانة الضعيفة، ونقص الشقق، وهي النتائج التي لا مندوحة عنها. وكما عبّر عن ذلك عالم الاقتصاد السويدي "أسار ليندبك": "في كثير من الحالات، فإن الرقابة على الإيجارات تبدو أكثر الآليات نجاعة في الوقت الحاضر، لتدمير مدينة، باستثناء تعرّضها للقصف" (6).

كذلك، فإن دعاة التعرفة الجمركية والكوتات على البضائع الأجنبية، تتجاهل - دائماً تقريباً - الآثار الجانبية لسياساتهم. فبسبب تقييد استيراد المنتوجات من البلدان الأجنبية، فإن التعرفة الجمركية وأنظمة الكوتا (الحصص)، قد تحمي عمال الولايات المتحدة في بادئ الأمر، الذين ينتجون سلعاً مماثلة بأسعار أعلى. ولكن؛ سوف يكون لذلك آثار جانبية، وربّما آثار شديدة.

نظام الكوتا لاستيراد الفولاذ الذي فرضته إدارة بوش عام ٢٠٠٢، تدلّل - بوضوح - على ذلك. نظام الكوتا خفض كثيراً استيراد الفولاذ، وهذا التخفيض في التوريد دفع بأسعار الفولاذ في الولايات المتحدة إلى الارتفاع بمقدار ٣٠ بالمائة. وبالأسعار المرتفعة، توسع منتجو الفولاذ في إنتاجهم، وفي توظيفهم للعمال. ولكن؛ ماذا عن الآثار الجانبية؟ أسعار الفولاذ المرتفعة أدت - أيضاً - إلى ارتفاع أسعار المواد التي يدخل في إنتاجها كمّيات كبيرة من الفولاذ مثل الشاحنات، والسيارات، والأجهزة الثقيلة. منتجو هذه السلع تضرّروا من نظام الكوتات هذا، وكثيراً ما اضطُروا إلى تسريح قسم من عمالهم. اضطُرّ منتجو الحاويات المصنوعة من الفولاذ، والتي كانت مهيمنة على السوق العالمية، إلى خفض حجم عمالهم، لأنهم لم يعودوا قادرين على منافسة المصانع الأجنبية التي تشتري الفولاذ بأسعار أقل كثيراً.

بالإضافة إلى ذلك، كانت هنالك آثار جانبية. ولأن أولئك الأجانب باعوا كمّيات أقل من الفولاذ في السوق الأمريكي، فقد تجمّعت لديهم كمّيات أقل من الدولارات، تمكّنهم من شراء مزيد من السلع الأمريكية. ونتيجة لذلك، انخفضت الصادرات الأمريكية نتيجة للقيود التي فرضت على الاستيراد.

وما إن ينظر في الآثار الجانبية حتى تتبين تلك الآثار على التوظيف: القيود على التجارة لا تخلق وظائف؛ إنها تعيد ترتيبها، وتوزيعها. العمالة قد تتوسع في المصانع التي تحميها التعرفة وكوتا الحصص، ولكنها سوف تنكمش في صناعات أخرى، وبالأخص الصناعات المُعدّة للتصدير. إن شعبية فرض القيود لا تدعو للاستغراب؛ لأن وظائف العاملين في الصناعات المحمية - عمال الفولاذ في هذه الحالة - واضحة كل الوضوح، بينما الوظائف التي سوف تُفتقد في الصناعات الأخرى هي أقل وضوحاً، ومن الصعب إرجاعها إلى القيود التي فُرضت على التجارة. وهكذا، فإن الكثيرين ينجرفون وراء دعاة المحافظة على الوظائف، على الرغم من أنها نظرية، لا تستند إلى أسس صحيحة عندما تُدرس بعناية أوفى.

الإنفاق الحكومي يخلق - كذلك - آثاراً جانبية كثيراً ما نتجاهلها. السياسيون يتحجّجون بأن الإنفاق الحكومي على المشاريع المرغوب فيها ترفع من حجم العمالة. بطبيعة الحال، قد تكون هنالك أسباب جيدة للإنفاق الحكومي على الطرق، وحماية بوليسية أوفى وغير ذلك. بيد أن خلق فرص عمل جديدة، ليس بينها.

لنفترض أن الحكومة تصرف ٥٠ بليون دولار على مشروع، يُوظّف مليون عامل، لبناء قطار سريع، يربط لوس أنجيلوس بـ سان دييجو. كم عدد الوظائف التي سوف يخلقها المشروع؟ عندما يتم حسبان الآثار الجانبية، فإن الجواب هو صفر.

السبب هو أنه يتوجّب على الحكومة للمضي في تنفيذ المشروع، إما استخدام الضرائب أو الاقتراض لتحقيق ذلك. ضرائب بحجم ٥٠ بليون دولار سوف ينقص الاستهلاك والتوفير الشخصي، وهذا التخفيض سوف يُنهي وظائف أعدادٍ من العمال، تفوق الأعداد التي سوف يخلقها المشروع. وكبديل لذلك، إذا تم تمويل المشروع بالقروض، فإن الاقتراض سوف يؤدي إلى رفع أسعار الفائدة والضرائب، لتغطية دفعات الفوائد. وهذا سوف يُحوّلُ الأموال بعيداً عن مشاريع أخرى، فردية أو عامة.

وظائف المليون الجديدة سوف تحتلّ صدارة الصحف، بيد أن خسارة الوظائف في آلاف المواقع الأخرى سوف يمرّ دون انتباه. وكما هي الحالة في القيود على التجارة، فإن نتيجة هذا المشروع هي ترتيب الوظائف، وليس خلقها. هذه الحقيقة لا تعني - بالضرورة - أنه لا يجب المضي في ذلك المشروع. ولكنها تعني بأن التبرير وراء المشروع يجب أن يأتي من

إثباتات بأن الفوائد التي سوف تُجنى من تنفيذه، هي أكبر مَن كُلَف التخلي عن فرص استخدامات أخرى.

الآثار الجانبية لا تخُصّ - فقط - الحكومات والسياسيين. إنها قد تؤدي إلى نتائج غير متوقّعة للأفراد. تجربة أستاذة في الصفوف الابتدائية في ويست فيرجينيا، تدلّل على هذه النقطة. كان طَلَبَتها يفقدون أقلامهم باستمرار، لذا؛ فكّرث بأنه لو دفعت لهم ١٠ سنتات لحفظ القلم، فإن ذلك سوف يكون حافزاً لهم للاحتفاظ به، إلى أن يتم استهلاكه. بيد أن الطّلَبَة بدلاً من ذلك، وقفوا في خطوط طويلة أمام "مبرى" الأقلام يخلقون أعقاباً بنفس سرعة دفعها تعويضاً لهم مقابل ذلك. من الأهمّيَة بمكان أن نكون واعين - دائماً - بالآثار الجانبية!.

# الجزء الثاني: سبعة مصادر رئيسة للتقدم الاقتصادي

1. النظام القانوني: أسس التقدّم الاقتصادي هي وجود نظام قانوني، يحافظ على الملكية الفردية، ويُنفِّذ العقود بأسلوبٍ متوازٍ عادل.

2. الأسواق المتنافسة: التنافس يُنمِّي الاستخدام الكفء للموارد، ويقدم دفعاً متواصلاً للتحسينات المُبادرة الخلاّقة.

3. حدود للأنظمة الحكومية: السياسات التنظيمية التي تخفض التجارة، تُخفِّض التقدّم الاقتصادي أيضاً.

4. سوق كفء لرأس المال: من أجل تحقيق إمكانياتها، على الأمة أن توجد آلية لإيصال رأس المال إلى المشاريع التي تخلق الثروة.

5. الاستقرار النقدي: سياسات التضخّم النقدي، تُشوِّه مؤشَرات الأسعار، وبالتالي تُضعف من اقتصاد السوق.

6. مستوى ضرائب منخفض: الناس سوف ينتجون أكثر، عندما يُسمَح لهم بالاحتفاظ بحجم أكبر ممَا يكسبون.

7. التجارة الحرَة: الأمة تحرز التقدّم عن طريق بيع البضائع والخدمات التي تستطيع إنتاجها بكلفة منخفضة نسبياً، وشراء تلك السلع التي يكون إنتاجها عالي الكلفة.

لماذا تنمو بعض البلدان بسرعة، بينما بلدان أخرى تُصاب بالجمود، أو حتى ترجع إلى الوراء اقتصادياً؟ لماذا دخل الفرد في بعض البلدان أعلى من دخل الفرد في بلدان أخرى؟ لقد سأل علماء الاقتصاد هذا السؤال منذ عصر آدم سميث في القرن الثامن عشر. الاستثمار الرأسمالي والتكنولوجيا الجديدة، يساهمان في النموّ، وهذا واضح، ولكنهما لا يتقان في فراغ. يجب أن يتوفّر لدى البلدان بعض الخصائص الخاصة التي تسمح لشعوبها بالتفاعل المنتج، فيما بينها. مؤسسات سليمة - القوانين والعادات، الرسمية وغير الرسمية التي تُوجّه السلوك، وسياسات حكومية سليمة، تشكّل عناصر مركزية في عملية النموّ.

وكما أن لاعباً أو لاعبين اثنين، يستطيعان أن يُنقصا من أداء فريقهم الرياضي، فإن مؤسسة، أو سياسة خاطئة، أو حقلاً، أو حقلين رئيسين، يستطيعان - كذلك - إلحاق ضرر كبير في الاقتصاد. هذا الجزء سوف يبحث أربعة عوامل رئيسة، تكون وراء النموّ الاقتصادي، وتشرح أسباب اختلاف الدخولات الفردية اختلافاً جوهرياً بين بلد وآخر [7].

**١. النظام القانوني: أساس التقدّم الاقتصادي هو نظام قانوني، يحمي الملكية الفردية، ويُنفِّذ العقود، بشكل عادل ومحايد.**

> "نظام الملكية الخاصة يجعل الناس مسؤولين عن أفعالهم في حقل السلع المادية. لذا؛ فإن مثل هذا النظام يضمن بأن الناس سوف يجزبون نتائج أفعالهم. الأملاك تُشيّد الجدران، بيد أنها تحيطنا - أيضاً - بالمرايا التي تعكس رجوعاً لنا نتائج سلوكنا" [8].
>
> **توم بيتل**

نظام القانون يشكّل الأساس لحماية حقوق الملكية، وتنفيذ العقود. وكما بيّنا في العنصر ٤ من الجزء ١، فإن التجارة تُحرّك السلع نحو الناس الذين يقدّرونها أكثر من غيرهم، وتُتيح إنتاجاً أوسع نتيجة المكاسب

المتأتية عن التخصص ووسائل الإنتاج الواسع. ومن أجل تخفيض عدم اليقين الذي يرافق التجارة، يجب على النظام القانوني أن يُوفّر تنفيذاً محايداً نزيهاً للاتفاقيات والعقود. مثل ذلك سوف يُنمّي التجارة، ويساعد في دفع عجلة النمو الاقتصادي. الدور الحيوي الثاني للنظام القانوني هو حماية حقوق الملكية. التجارة تعتمد على حقوق الملكية، ويجب على النظام القانوني حماية حقوق الملكية، إذا أُريد للاقتصاد أن يزدهر. الملكية لفظ عريض يشمل ملكية خدمات العمال والأفكار، وحتى الأفكار الدينية، بالإضافة إلى الملكيات الحسّية مثل المباني والأراضي. الملكية الفردية للأشياء تشمل ثلاثة عناصر: (١) الحقّ الحصري في الاستخدام. (٢) الحماية القانونية ضد الاعتداء - أولئك الذين يسعون لاستخدام أو سوء استخدام الملكية، دون إذن من المالك. و(٣) الحق في نقل الملكية، أو استبدالها مع آخرين.

أصحاب الملكيات الخاصة يستطيعون أن يقرروا كيفية استخدام ملكياتهم، بيد أنهم يُعَدّون مسؤولين عن تصرفاتهم. الناس الذين يستخدمون ملكيتهم بطريقة تنال أو تعتدي على حقوق ملكية الآخرين، سوف يكونون خاضعين لنفس القوى القانونية التي تحمي ملكيتهم. على سبيل المثال، حقوق الملكية الخاصة تمنعني من إدخال مطرقتي في شاشة الكومبيوتر الذي تملكه؛ لأنني إن فعلتُ ذلك، أكون قد اعتديتُ على حقك في كمبيوترك. حقك في كومبيوترك، يُقيّدني ويُقيّد كل شخص آخر في استخدام كومبيوترك، دون إذنك. ومثل ذلك إنَّ ملكيتي لمطرقتي، وغير ذلك ممّا لديَّ، تمنعك، وتمنع كل شخص آخر من استخدامها دون إذني. الشيء المهم في الملكية الفردية هو الحوافز التي تنتج عنها. هنالك أربعة أسباب رئيسة، تصاحب حقوق ملكية خاصة واضحة المعالم وقابلة للتنفيذ، تساهم في دفع عجلة التقدّم الاقتصادي.

**أولاً، الملكية الخاصة تشجّع الإدارة الحكيمة.** إذا ما فشل أصحاب الملكيات الخاصة في المحافظة على ملكيتهم، أو إذا سمحوا لها بأن تُنتهَك، أو تُعطَب، فإنهم سوف يتحمّلون النتائج، في شكل تقهقر في قيمة تلك الملكية. على سبيل المثال، إذا كنتَ تملك سيارة، فإن لديك دافع قوي لتغيير الزيت، والتأكّد من صيانتها بانتظام، وضمان المحافظة على أثاثها الداخلي. لماذا ذلك؟ وإذا كنتَ مهملاً في أداء ذلك، فإن قيمة السيارة بالنسبة لك، وبالنسبة لأي مُشترٍ ممكن لها، سوف يهبط. أما إذا احتفظتَ بالسيارة، بوضع جيد، فإنها سوف تكون ذات قيمة أكبر لك وللآخرين الذين

قد يرغبون في شرائها.

وعلى خلاف ذلك، عندما تكون الملكية مملوكة من قِبل الحكومة، أو يملكها شراكة عدد كبير من الناس، فإن الحوافز للعناية بها تضعف. على سبيل المثال، عندما تكون الحكومة هي المالكة للمساكن، فلن يكون لأيّ فرد أو مجموعة صغيرة من الأفراد الحافز لصيانة تلك المساكن، ولن يكون أيّ فرد، أو مجموعة من الأفراد، على استعداد لدفع كلفة التراجع في قيمة تلك الملكية، أو الاستفادة من تحسينها. لهذا السبب، فإن المساكن التي تملكها الحكومة، إذا ما قُورنت بالملكيات الفردية، هي - عموماً - في وضع مترد، وبصيانة ضعيفة. هذا القول صحيح في البلدان الرأسمالية والاشتراكية، سواء بسواء. الإهمال في العناية والصيانة والإصلاحات، تعكس الحوافز التي تصاحب اقتناء الحكومة للملكية.

**ثانياً، الملكية الخاصة تُشجّع الناس على استخدام ما يملكون استخداماً مُنتجاً.** عندما يكون الناس قادرين على الاحتفاظ بثمرات عملهم، كما في الملكية الفردية، فإنهم - حينئذٍ - يملكون الحوافز لتحسين مهاراتهم، وزيادة مجهوداتهم، وانتهاج أنجع الطرق في أداء أعمالهم. هذه الأعمال سوف تزيد من دخولهم. كذلك، عندما يُتاح للناس الاحتفاظ بما يكسبون، فإنهم سوف يستغلّون الأرض والمباني وغيرهما ممّا يملكون لزيادة إنتاجهم.

الزراعة في الاتحاد السوفييتي المُنحلّ، ترينا كيف أن حقوق الملكية تدفع عجلة الإنتاجية. ففي ظل النظام الشيوعي، كان يُسمَح للعائلات بالاحتفاظ أو في بيع السلع التي تُنتجها على قسائم زراعية صغيرة، كان يبلغ حجمها حوالي الفدان. تلك القسائم الخاصة لم تُشكّل سوى ٢ في المائة من مجموع الأراضي المزروعة؛ الـ٩٨٪ الباقية تتألف من مزارع ضخمة مملوكة جماعياً، وحيث يذهب محصولها للدولة. ووفق ما ذكرته وسائل الإعلام السوفييتية، فإن حوالي ربع قيمة مجموع الإنتاج الزراعي في الاتحاد السوفييتي، كان يتألف من إنتاج تلك المزارع البالغة الصغر، والتي كانت ملكيات زراعية خاصة. وهذا يُشير إلى أن إنتاج الفدّان في المزارع الصغيرة المملوكة كان يُنتج ستة عشر ضعف ما تنتجه المزارع المملوكة للدولة.

وحتى الابتعاد البسيط عن الملكية الجماعية في اتجاه الملكية الفردية، يؤدي إلى نتائج باهرة. ففي عام ١٩٧٨، بدأت حكومة الصين الشيوعية

سياسة أمر واقع، سمحت بموجبه للمزارعين بالإبقاء على كامل محصول الأرز الذي يُنتج في المزارع الجماعية، مما يزيد عن الكمّية المحددة التي تُعطى للدولة. وفي حقيقة الأمر، أدارت الحكومة بوجهها بعيداً، وأغمضت عينيها عن المزارعين في قرية زياوجانج الصغيرة في مقاطعة أنهوي الصينية. هناك في القرية، بدأ المزارعون بإعطاء المسؤولية تجاه زراعة قطع محددة إلى مزارعين محددين، على أن يحتفظ كل مزارع منهم بجميع منتوجه، فيما يزيد عن الحصة التي يتوجّب عليه إعطاؤها للقرية، كمساهمة منها للدولة. كانت النتيجة زيادة فورية في الإنتاجية. وعندما انتشر هذا الخبر، وتجاهلت الحكومة السياسة الرسمية ضد مثل تلك الخصخصة، انتشر هذا النهج كالنار في الهشيم، الأمر الذي أدّى إلى زيادة سريعة في الإنتاج الزراعي، وتحرير المزارعين للعمل في قطاعات أخرى للاقتصاد بجانب القطاع الزراعي [9].

**ثالثاً، أصحاب الملكية الخاصة، لهم حافز قوي لتطوير أشياء، يملكونها، بوسائل، تكون نافعة للآخرين.** مع أن أصحاب الملكيات الخاصة يستطيعون قانونياً عمل ما يريدون بممتلكاتهم، فإنهم يستطيعون أن يكسبوا من أعمال، ترفع من قيمتها أمام الآخرين. فإذا ما استغلّوا وطوّروا ملكياتهم، بوسائل، يجدها الآخرون مُغرية، فإن القيمة السوقية لتلك الأملاك سوف ترتفع. وعلى خلاف ذلك، فإن التغييرات التي يكرهها الآخرون، وبالأخص، إذا كان الآخرون زبائن أو عملاء ممكنين، فإنها سوف تقلّل من قيمة تلك الملكية.

لننظر في حالة من يملك شققاً سكنية. هذا الشخص قد لا يهتم - أبداً - فيما يتعلق بإيجاد مرآب لوقوف السيارات، وأجهزة مناسبة للغسيل، وغرفة مناسبة للرياضة أو بركة سباحة وسط ساحة خضراء جذّابة ضمن هذه العمارة. ولكن، إذا كان العلماء يثمّنون تلك الأشياء تثميناً عالياً (نسبة إلى كلفة توفيرها)، يكون لدى المُلاك حافز قوي لتوفيرها. فعن طريق تحسين رفاهية العملاء، وبالتالي، جعلهم مستعدّين لدفع مبالغ أعلى، فإن تلك الزيادات سوف ترفع من دخل صاحب الشقق (الإيجارات)، وكذلك سعر السوق لتلك الشقق. وخلافاً لذلك، فإن مُلاك الشقق الذين يُصرّون على تقديم ما يرغبون به فقط، بدلاً من الأشياء التي يرغب بها العملاء، سوف يجدون بأن مداخيلهم وقيمة رأسمالهم، قد انخفضا.

لماذا نرى طلاب الكلّيات مستعدين لتحمّل ساعات طويلة من الدراسة، وتحمُّل نفقات التعليم الجامعي؟ الملكية الخاصة لخدمات العمل، تجيب

عن هذا السؤال؛ لأنهم يملكون حق ملكية خدمات عملهم، فإن ما سيجنونه في المستقبل سوف يكون أعظم كثيراً، إذا ما حصلوا على العلوم والمعرفة، وطوّروا من مهاراتهم التي تكون موضع تقدير كبير من الآخرين.

**رابعاً، الملكية الخاصة تُنمي التطوير الحكيم، والحفاظ على الموارد للمستقبل.** استخدام الموارد قد يخلق دخلاً. هذا الدخل هو صوت المستهلكين الحاليين؛ لأنه يعكس ما يريدونه من ذلك المورد. ولكن المستهلكين المستقبليين أيضاً، لهم صوت في ذلك، بسبب حقوق الملكية. صاحب مورد، لنقل قطعة أرض، يمكن تطويرها - الآن، أو فيما بعد - قد يعتقد بأنها سوف تصبح أعلى قيمة في المستقبل. وبكلمات أخرى، إن قيمتها المستقبلية المتوقّعة، يتجاوز قيمتها الحالية. هذا المالك لديه حافز على التحفّظ والتريث؛ أي الامتناع عن التصرف بها حالياً - لضمان بقاء الملك في يديه، عندما يصبح أعلى قيمة. وبمعنى من المعاني، فإن المالك يستجيب إلى صوت المستهلكين المستقبليين. أصحاب الأملاك الخاصة يستطيعون زيادة ثرواتهم الشخصية، عن طريق الموازاة بين متطلّبات الحاضر وبين الإمكانيات المتوقّعة في المستقبل.

أصحاب الملكيات الخاصة يستفيدون كلّما كانت القيمة المستقبلية المتوقّعة تتجاوز قيمتها الحالية. هذا صحيح حتى وإن كان المالك الحالي لا يتوقّع أن يكون موجوداً عندما تنضج تلك الفوائد المتوقّعة. لنفترض أن مزارعاً عمره خمسة وستون عاماً يفكر حول ما إذا كان سيقطع شجرة التين من نوع دوجلاس أم لا. فإذا كان نمو الشجرة والنقص المتزايد في الخشب المتوافر، يتوقّع أن تؤديا إلى ارتفاع في الثمن المستقبلي للشجرة، والذي يتوقّع أن يتجاوز الثمن الحالي، فإن المزارع سوف يربح بالمحافظة على الشجرة للمستقبل. وما دام أن الملكية قابلة للتحويل، فإن القيمة السوقية لأرض المزارع سوف ترتفع؛ حيث تنمو الأشجار، ويقترب موعد حصادها أكثر فأكثر. لذا؛ وحتى إذا لم يأت موعد الحصاد إلا بعد وقت غير قصير من وفاته، فإن المالك يستطيع بيع شجره (أو - وهو الأرجح - الأرض، وعليها الشجر)، في أي وقت، مستفيداً من القيمة المتزايدة.

على امتداد قرون، والمتشائمون يقولون بأننا على وشك استنفاد الأشجار، والمعادن المهمة، والأشكال المتنوعة من الطاقة. مرة تلو مرة، كان يثبت خطؤهم؛ لأنهم كانوا يفشلون في إدراك دور الملكية الخاصة. من المفيد التأمّل حول تنبؤات دعاة الويل والثبور وعظائم الأمور، تنبؤات آخر الزمن. في القرن السادس عشر، تزايدت المخاوف في إنجلترا، بأن

موارد الخشب - وكانت تُستخدم بحكمة كمصدر للطاقة - على وشك النفاد السريع. بيد أن ارتفاع أسعار الخشب، شجّع المحافظة على الخشب، وأدّى إلى تطوير استخدام الفحم. وانفرجت أزمة الخشب سريعاً.

حتى وإن لم يكن أحد المصادر مملوكاً، فإن السوق لموارد أخرى مملوكة، يمكن أن تحلّ المشاكل في أوقات عديدة. ففي منتصف القرن التاسع عشر، ظهرت تنبؤات مخيفة بأن الولايات المتحدة سوف تستنفد زيت الحيتان، وكان في ذلك الزمن الوقود الرئيس للإضاءة. لم يكن أحد يملك الحيتان، والتي كانت تُصطاد على نطاق زائد في أعالي المحيطات. فإذا فشل صائد حوت في صيده الآن، فإن آخرين كانوا سيصطادونها في وقت قريب. وهكذا، أخذت أعداد الحيتان في التناقص. وبارتفاع أسعار زيت الحيتان، فإن الحافز أمام الصيادين للحفاظ على الحيتان للمستقبل، كان غائباً؛ لأن أحداً منهم لم يكن يملك أياً من الحيتان؛ لم يكن هنالك مَن يحدّ من صيد الحيتان. ولكنْ؛ وبارتفاع أسعار زيت الحيتان، أصبح لدى الأشخاص الدافع للبحث، وإيجاد مصادر أخرى للطاقة. فإذا كان باستطاعتهم أن يجدوا، وأن يملكوا مصدراً بديلاً للطاقة، يكون أقل ثمناً، ويُكسبهم موارد كبيرة أعظم. ومع الوقت، أدى ذلك إلى تطوير الغاز، وإلى هبوط في أثمان زيت الحوت، ونهاية أزمة زيت الحيتان.

لاحقاً، وحيث تحوّل الناس إلى استخدام البترول، ظهرت تنبؤات بأن هذا المورد أيضاً، سوف يتم استنزافه. في عام ١٩١٤، أصدرت دائرة المعادن تقريراً، قالت فيه بأن مجموع ما لدى الولايات المتحدة من البترول، كان أقل من ستة بلايين برميل، وهي كمّية أقل مما تُنتج الولايات المتحدة منه كل ٢٤ شهراً تقريباً. وفي عام ١٩٢٦، قدّر المجلس الفيدرالي لحفظ البترول، بأن الاحتياطي الأمريكي من البترول سوف ينفد في غضون سبع سنوات، ليس إلا. وبعد عقدين آخرين، تكهّن وزير الداخلية بأن الولايات المتحدة سوف تستنزف كل ما لديها من بترول، في غضون سنوات قليلة أخرى. وفي دراسة أعدّها نادي روما، ذُكرت تنبؤات مماثلة بالنسبة للعالم أجمع خلال عقد السبعينات.

إن فَهم الحوافز التي تتأتى عن الملكية الفردية، تجعل من السهل فَهم الأسباب التي تجعل دعاة آخر العالم المتشائمين يبدون مخطئين. عندما يتصاعد النقصان في مورد مملوك فردياً، فإن ثمن ذلك المورد سوف يرتفع. ارتفاع السعر، يُزوّدُ المستهلكين والمنتجين والمبادرين والمهندسين بحافز أن: (١) أن يُقنّنوا في الاستهلاك المباشر لذلك المورد. (٢) البحث -

بجدّية ونشاط أكبر - عن بدائل. (٣) تطوير أساليب جديدة لاكتشاف واسترداد كفيات أكبر من المورد. حتى الآن، تلك القوى قد أجّلت يوم القيامة أبعد وأبعد إلى المستقبل، وهنالك من الأسباب ما يدعو إلى الاعتقاد بأنهم سوف يستمرون في عمل ذلك، بالنسبة للموارد المملوكة ملكية خاصة [10].

وعلى امتداد الزمن، هذه العملية في التقنين والاستبدال والتكنولوجيا الجديدة، من شأنها أن تُبقي تلك الموارد متاحة لأجيال كثيرة قادمة - كما أنها تُتيح لأعداد كبيرة من الموارد بأن تساهم في الاقتصاد العام. على سبيل المثال، مع أن النفط والغاز قد حلاّ محل الفحم في استخدامات عديدة، فإن الولايات المتحدة ما تزال تستخدم الفحم لتوليد حوالي ٥٠ بالمائة من إنتاجها الكهربائي، وما يزال لدينا احتياطيات ضخمة منه تحت الأرض. لدينا خيارات طاقة أكثر من أيّ وقت مضى. وإذا ما ارتفعت أسعار المشتقّات النفطية إلى السماء، فسوف نرى رجال الأعمال المبادرين يُكثّفون جهودهم لتطوير وسائل أكثر توفيراً لاستغلال الطاقة من الرياح والطاقة الشمسية والطاقة الذرية.

إن نظاماً قانونياً يحمي حقوق الملكية الفردية، ويُنفِّذُ العقود بنزاهة وحيادية، هو الذي يوفّر القاعدة للتكون الرأسمالي، والكسب من التجارة، وهما عماد النموّ الاقتصادي. وعلى النقيض من ذلك، فإن حقوق ملكية مهتزّة، وغير ثابتة، وعدم اليقين، من تنفيذ الاتفاقيات المبرمة، والتحيّز لفريق دون آخر، بغير حق، ينال من فرص الاستثمار، ومن مغانم التجارة. على امتداد التاريخ، حاول الناس أنماطاً أخرى من الملكية، مثل التعاونيات الكبيرة، والاشتراكية، والشيوعية. تلك التجارب أثبتت فشلها، ووصلت إلى حافة الكارثة. وحتى يومنا هذا، نحن لا نعرف أية ترتيبات مؤسسية، تُتيح للأفراد مثل هذه الحُرّية والحوافز لخدمة الآخرين، عن طريق استخدام الموارد بشكل كفء، ومُنتج، مثلما يُتيحُ الملكية الشخصية، في إطار من حكم القانون.

**٢. أسواق تنافسية: التنافس يُنمّي الاستخدام الكفء للموارد، ويقدم دفعاً مستمراً للتحسينات الخلاّقة المبادرة**

> "التنافس يؤدي إلى تحسينات مستمرة في الكفاءة الصناعية. إنها تدفع بالمنتجين إلى إزالة الهدر، وتخفيض الكلفة، بهدف التفوّق على منافسيهم في البيع. إنه يُخرج

أولئك الذين تظل كلفتهم عالية، وبالتالي يعمل على تركيز الإنتاج في أيدي أولئك الذين تكون كلفتهم منخفضة"[11].

**كلير ولكوكس**

التنافس يتم عندما تكون هنالك حُزيّة الدخول إلى السوق، ويكون هنالك باعة آخرون. الشركات المتنافسة تستطيع التنافس على المستوى المحلي والإقليمي والوطني، وحتى السوق العالمي. التنافس هو شريان الحياة في اقتصاد السوق.

**التنافس يوقع الضغط على المنتجين؛ لكي يعملوا بكفاءة، ويُلبّون رغبات المستهلكين.** التنافس يُخرج المنتجين غير الأكفاء. الشركات التي تعجز عن تزويد المستهلكين بسلع جديدة وبأسعار تنافسية، سوف يُمنون بالخسائر، وفي نهاية المطاف، يُخرَجون من السوق. المتنافسون الناجحون مُلزَمون بالتفوق على منافسيهم. إنهم يفعلون ذلك، بوسائل متعددة، بما في ذلك نوعية المُنتج، النمط، الخدمة، الموقع المناسب، الإعلان والسعر، ولكن؛ يتوجّب عليهم - باستمرار - أن يقدموا إلى المستهلكين قيمة تكون مساوية، على الأقل، للقيمة التي يعرضها منافسهم.

ما الذي يمنع ماكدونالد، وجنرال موتورز، أو أية شركة أخرى، من رفع الأسعار، أو بيع منتوجات رديئة، أو تقديم خدمة هشّة؟ التنافس هو الذي يجيب عن هذا السؤال. إذا فشلت ماكدونالدز في تقديم ساندويش لذيذ المذاق، وبسعر مُغرٍ، وبابتسامة مُرحّبة، فإن الناس سيتحوّلون إلى بيرجر كنج، ووندي، وسبوي، وديري كوين، وغيرهم من المنافسين. حتى أكبر الشركات سوف تخسر السوق إلى الصاعدين من الشركات الصغيرة، إذا وجدت طريقها لتقديم سلع أفضل، وبأسعار أقل. على سبيل المثال، عندما كان وول مارت، ليس أكثر من بضعة مخازن صغيرة في الجنوب، كانت سييرز عملاقةً في تجارة التجزئة. الآن أصبحت شركة وول مارت أكبر تاجرة تجزئة في العالم، ومبيعاتها تُقزِّم مبيعات سيرز. شركات كبيرة مثل جنرال موتوزر وفورد سوف يخسران الزبائن إلى هوندا ومازدا وتويوتا، وغيرها من شركات صناعة السيارات، إذا ما تراجعا، ولو خطوة واحدة إلى الوراء، في تقديم أنماط السيارات التي يرغبها المستهلكون، وبأسعار منافسة.

**التنافس يمنح الشركات حافزاً قوياً لتطوير سلع أفضل، واكتشاف طرائق إنتاج، تكون أقل كلفة.** وبسبب أن التكنولوجيا والأسعار يتغيران

باستمرار، لا أحد يعرف - على وجه التدقيق - ما هي السلع التي يرغب فيها المستهلكون، أو ما هي وسائل الإنتاج التي من شأنها تخفيض وحدة الإنتاج. هل التسوق على الإنترنت أعظم فكرة جديدة منذ قيام المجمعات التجارية؟ أو هل هو - ببساطة - حلم آخر، لن يلبث حتى يتبخّر؟ التنافس هو الذي يجيب عن هذا التساؤل.

في اقتصاد السوق، رجال الأعمال أحرار في ابتكار ما يشاءون. إنهم يحتاجون - فقط - إلى المستثمرين (وكثيراً ما يكونون منهم) الذين يكونون على استعداد لتقديم الأموال اللازمة. لا توجد حاجة إلى موافقة مخططين مركزيين، أو أغلبية تشريعية، أو منافسين تجاريين. ومع ذلك، فإن التنافسية تحاسب المبادرين والمستثمرين الذين يؤيدونهم؛ لأن على أفكارهم أن تجابه فحص الحقيقة التي يفرضها المستهلكون. فإذا كان المستهلكون يُمنون المبادرين، بدرجة كافية؛ بحيث يغطي منتوجهم كلفة الإنتاج، فإن العمل الاقتصادي الجديد سوف يزدهر. ولكن؛ إذا وجد المستهلكون بأن المنتج الجديد يساوي أقل من كلفته، فإن المنتج الجديد سوف يفشل. المستهلكون هم الحكم النهائي والمُحلَّف في الحكم على المبادرات، وأدائها.

المنتجون الذين يودّون البقاء في بيئة منافسة، لا يستطيعون أن يكونوا متقاعسين. مُنتج قد يكون ناجحاً اليوم، قد لا ينجح في تنافس الغد. وحتى يكون رجل الأعمال ناجحاً في تنافس السوق، عليه أن يكون جيداً في استقراء المستقبل؛ بحيث يُحدّد ويُطبّق - بسرعة - الآراء المُحسنة.

**التنافس يكشف النقاب أيضاً، عن هيكل العمل وحجم المؤسسة التي تستطيع أكثر من غيرها الحفاظ على سعر كلفة وحدة الإنتاج أو الخدمة، منخفضاً.** وخلافاً للنُّظُم الاقتصادية الأخرى، فإن اقتصاد السوق، لا يفرض أنماط المؤسسات التي يسمح لها بالتنافس. كل شكل من أشكال التنظيم المؤسسي مسموح به. مؤسسة، يديرها صاحبها، أو شراكة، أو شركة كبيرة، أو مؤسسة، يملكها موظّفوها، أو تعاونية استهلاكية، أو مجموعة اشتراكية، أو أي شكل آخر من أشكال المؤسسية، حُرّة في دخول السوق. وحتى تنجح، عليها أن تنجح في تجربة واحدة: فعالية الكلفة. فإذا أنتجت مؤسسة، سواء كانت شركة كبيرة، أو شركة، يملكها موظّفوها سلعاً ذات سوية جيدة، وبسعر مغر، فإنها سوف تنجح. ولكن؛ إذا كان هيكلها يُرتّبُ عليها كلفاً أعلى من غيرها من أشكال التنظيم الاقتصادي، فإن

المنافسة سوف تطردها من السوق.

والنقطة ذاتها صحيحة بالنسبة لحجم المؤسسة. الشركات التي تنتج الطائرات والسيارات، على سبيل المثال، يجب أن تكون كبيرة نسبياً؛ لكي تستفيد من مميزات اقتصاد الحجم. صنع سيارة واحدة سوف يكون مكلفاً جداً، ولكن؛ عندما توزّع الكلف الثابتة على عدة آلاف السيارات، فإن كلفة إنتاج وحدة واحدة منها، تهبط هبوطاً حاداً. بطبيعة الحال، يتجه المستهلكون نحو الشراء من الشركات التي تستطيع إنتاج السلع، بطريقة اقتصادية، وبيعها بأسعار مخفضة. في مثل هذه الصناعات، فإن معظم الشركات الصغيرة سوف تُطرَد من السوق.

وفي حالات أخرى، مع ذلك، فإن مؤسسات صغيرة، تُنظم كملك فردي أو شراكة، يكون أكثر جدوى من حيث فعالية الكلفة. عندما يضع المستهلكون تثميناً عالياً على الخدمات الفردية والمُنتجات الفردية، فإن الشركات الكبرى تجد نفسها أمام معطيات صعبة في التنافس. وهكذا، فإن الخدمة القانونية، والخدمات الطبية، وورش الطباعة الصغيرة، وصالونات الحلاقة والتزيين، هي - في العادة - مؤسسات صغيرة. اقتصاد السوق يسمح لاعتبارات الكلفة، وللتفاعل بين المنتجين والمستهلكين، بتقرير نمط وحجم المؤسسة.

التنافس ليس منحازاً للعمل التجاري. رجال الأعمال لا يحبون مواجهة المنافسة، وعادة ما يسعون للسياسات الإغلاقية التي تُغدق عليهم الحماية. ولكن المنافسة تُبقي نسب الأرباح منخفضة، وتُوجّه - باستمرار - رجال الأعمال على التوجّه إلى نشاطات، تكون نتيجتها سلعاً أفضل سوية، وخدمات بكلف أقل.

وعلى النقيض من ذلك، فإن الأنظمة الحكومية التي تُقيّدُ المشاركة في الأسواق، وتعطي الأفضلية لبعضها على البعض الآخر، الأمر الذي ينال من عملية المنافسة، ويعيق التقدّم الاقتصادي.

التنافس يُعبّئ المصلحة الذاتية الشخصية، ويُسخّرها للعمل، مما يؤدي إلى رفع مستوى المعيشة. وكما لاحظ آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم":

إنها ليست بفضل أريحية الجزار، أو صانع البيرة، أو الخباز، أننا نتوقّع عشاءنا، بل من منطلق حرصهم على مصلحتهم الذاتية. إننا نتوجّه، لا إلى مشاعرهم الإنسانية، وإنما إلى حبهم لذاتهم، ولا نتحدث إليهم أبداً حول

حاجاتنا، بل حول ما هو مفيد لهم [12].

رغم ما تبدو عليه من غرابة، فإن المصلحة الذاتية التي توجّهها المنافسة هي قوة قوية في عجلة التقدم الاقتصادي. المنافسة الديناميكية بين المنتوجات، والتكنولوجيات، والوسائل التنظيمية فيما بين المؤسسات العاملة في الاقتصاد، من شأنها إخراج عدم الأكفاء، وتؤدي - باستمرار - إلى اكتشاف وإدخال المنتوجات ذات السوية والتكنولوجيا الأفضل. عندما تدخل الوسائل الجديدة التحسينات على نوعية المُنتج و/أو تخفض من سعر الكلفة، فإنها سوف تنمو بسرعة، وكثيراً ما تأخذ مكان الحصان والعربة. السوبر ماركت يحل محل مخازن البقالة العائلية. مطاعم الوجبات السريعة الكثيرة الانتشار مثل ماكدونالد ووندي تتوسع، وتحل - إلى حد كبير - مكان عربات الطعام المحلية. وول مارت وكارجيت ينموان بسرعة، بينما غيرهما من شبكات البيع بالتجزئة تنكمش، ومؤسسات مثل ووردز وكمارت تُطرد من السوق. أجهزة CD تأخذ مكان عبوات التسجيل، والتي كانت - بدورها - قد حلّت مكان فونوجراف. الكومبيوترات الشخصية حلّت مكان الآلة الكاتبة، أو الطابعة. يستطيع المرء أن يستمر ويستمر في هذا السرد للأمثلة المشابهة. وقد أشار الاقتصادي الكبير جوزف شومبيتر إلى هذه المنافسة الديناميكية، بوصفها بـ"التدمير الخلاّق"، وقال إنها تُشكّل جوهر التقدم الاقتصادي. وكان على حقّ في ذلك.

### ٣. حدود الأنظمة الحكومية: السياسات التنظيمية التي تعيق التجارة، تعيق - أيضاً - التقدم الاقتصادي

وكما ذكرنا سابقاً، فإن التجارة تُنمّي المكاسب الاجتماعية - إنتاجاً أكبر ودخلاً أوفر، مما كان يمكن تحقيقه. عندما تُقيّد الحكومة التعاون من خلال التجارة، فإنها تخنق التقدم الاقتصادي. الحكومات تخنق التجارة، بوسائل مختلفة:

**أولاً، كثير من البلدان تفرض أنظمة، تحدُّ من دخول الأعمال والمجالات المختلفة.** في تلك البلدان، إذا أردتَ أن تبدأ مشروعاً أو عملاً خدماتياً، يتوجّب عليك الحصول على رخصة، وتعبئة الطلبات، والحصول على أذونات من دوائر متعددة، تُبيّن فيها بأنك مؤهل، وأنك تملك تمويلاً كافياً، والاستجابة لعدّة متطلّبات تنظيمية أخرى. بعض المسؤولين قد يرفضون إعطاءك الطلب، ما لم تكن مستعداً لدفع رشوة، أو تساهم في صناديقهم السياسية. وكثيراً ما يقف في طريقك، ويعارض طلبك، وبنجاح

مؤسسة عريقة، تتمتع بنفوذ سياسي كبير.

هيرناندو دوسوتر، في كتابه الكاشف "لغز رأس المال" (The Mystery of Capital) يكشف النقاب عن أنه في ليما، البيرو، بذل فريق عمل ٢٨٩ يوماً، وهم يعملون ست ساعات يومياً، للاستجابة للأنظمة المطلوبة، بحكم القانون، لفتح مشغل صغير لحياكة الملابس. وفي كتاب سابق بعنوان "الطريق الآخر" (The Other Path)، كشف النقاب عن أنه توجّب دفع رشوتين من مجموع عشر رشوات، طلبت، للحصول على إذن بالعمل بصورة قانونية. وفي حالات كثيرة، إذا كنتَ مزوّداً برأس مال أجنبي، فإنك تواجه مجموعة أخرى مشعّبة من الأنظمة. سياسات من هذا النمط تخفض من حُرّيّة التبادل عن طريق خنق التبادل التنافسي، ويشجّع الفساد السياسي، ويدفع بالأشخاص ذوي الأخلاق الرفيعة إلى العمل سِراً، أو ما يسمّيها دوسوتو بالاقتصاد غير الرسمي.

**ثانيا، الأنظمة التي تستبدل بحكم القانون وحُرّيّة التعاقد السلطة السياسية، الأمر الذي ينال من المكاسب التي تحقّقها التجارة.** بلدان عدّة دأبت على وضع قوانين صارخة، تعطي الإداريين السياسيين سلطات انتقائية واسعة. على سبيل المثال، في منتصف عقد الثمانينات، سمح لموظّفي الجمارك في غواتيمالا بالإعفاء من رسوم الجمارك، إذا رأوا أن ذلك يصبُّ في المصلحة العامة. مثل هذا التشريع هو دعوة مفتوحة لموظّفي الحكومة، بطلب الرشاوى. إنه يخلق حالة من عدم اليقين، ويجعل النشاط الاقتصادي أكثر كلفة، وأقل جذباً، وبالأخص لمَن يتحلّون بالأمانة. يجب أن يكون القانون محدداً وواضحاً، ولا ينطوي على أي تمييز. إذا لم يكن كذلك، فإنه سيُشكّل عقبة كأداء أمام مكاسب التجارة المتوقّعة. حواجز الأنظمة الحكومية مكلفة الثمن للاقتصاد ولمعظم الأفراد، بيد أن الأنظمة يمكن أن تساعد بعض النشاطات الاقتصادية، عن طريق تقييد المنافسة. ولأن مثل هذه التشريعات مُجزية للقلّة المستفيدة منها، فإنها تضيف كلفة إضافية: الأعمال والعمال وجماعات المصالح الخاصة سوف تسعى لنيل مزايا لجماعاتها، عن طريق محاولة التأثير على العملية السياسية، بعضها سوف يُحبّذ "اللوبيات" للتأثير على السياسيين والمشرّعين لإقامة أو تعزيز الحواجز، بينما آخرون (الذين يتضررون أكثر من غيرهم) سوف يسعون لتخفيض الآثار الناتجة عنها. عمليات اللوبي تستنفذ وقتاً وجهداً من قِبل أفراد ذوي مؤهلات عالية، بالإضافة إلى نفقات التنقّل، والترفيه والنشر والإعلان، وغير ذلك من نشاطات. ويفيد

تقرير، قام به بخاثة جامعيون لحساب الحكومة الأمريكية؛ هما مارك كرين وتوماس هوبكنز بأن كلفة الموارد التي تستخدم في عمليات اللوبي المختلفة، مع وضد تغييرات الأنظمة، تُقدَر بـ ٣٤٨ بليون دولار للعام ٢٠٠٠.[13]

بلدان عديدة فرضت أنظمة، تتدخل في استخدام العقود، أو الاتفاقات الطوعية لمعالجة القضايا المختلفة. لقد كان هذا صحيحاً في سوق العمل، بصورة خاصة. تشريعات الحدّ الأدنى للأجور، وفرض اتفاقيات التفاوض الجماعي على الأطراف رغم إرادتها، وأنظمة تسريح الموظّفين التي تضع الأنظمة الحكومية مكان الاتفاقات التفاوضية. وتطلب بعض البلدان الأوروبية من أصحاب العمل الذين يودّون تخفيض حجم العمالة لديهم بـ (١) الحصول على إذن من السلطات السياسية؛ (٢) إشعار الموظّفين الذين يُستغنى عن خدماتهم بذلك قبل أشهر من حدوثه؛ (٣) الاستمرار في دفع الأجور للموظّفين الذين أنهيت خدماتهم لعدّة أشهر إضافية.

هذه الأنظمة قد تبدو في مصلحة العمال، بيد أن الآثار الجانبية يجب أن تُؤخذ في الاعتبار. الأنظمة التي تجعل إنهاء الخدمة مكلفاً، تجعل تعيين الموظّفين مكلفاً أيضاً؛ أصحاب العمل يترددون في تعيين موظّفين إضافيين، بسبب التكاليف التي سوف يتحمّلونها نتيجة لذلك. لذلك، فإن تنامي العمالة في البلدان التي تفرض أنظمة واسعة على سوق العمالة، سوف تجد نفسها مُكبّلة. سوف يكون من الصعب جداً للراغبين في الانضمام إلى سوق العمل، إيجاد فرص عمل متوافرة، وتكون النتيجة نسبة عالية من البطالة، وبالأخض للعمال ممّن هم تحت سنّ خمسة وثلاثين عاماً. وفي الحقيقة، فإن الأنظمة التقييدية لسوق العمل في معظم بلدان أوروبا الغربية، هي السبب الرئيس الذي رفع نسبة البطالة لديها إلى ٤-٥ نقاط أعلى من مثيلاتها في الولايات المتحدة، خلال العقدين الماضيين.[14]

**ثالثاً، فرض رقابة على الأسعار سوف يُكبّل التجارة.** أيضاً تحدّد الحكومات - في بعض الأحيان - أسعاراً، تكون أعلى من سعر السوق؛ على سبيل المثال، قد يطلبون سعر حد أدنى لأسعار الحليب أو البنزين. تلك الأسعار تقود المشترين إلى شراء وحدات أقل ممّا كانوا سوف يفعلون. الحكومات - أيضاً - تضع أسعاراً أقل من سعر السوق، كما في حالات استئجار الشقق، وأسعار الطاقة الكهربائية الخاضعة للأنظمة. تلك الأسعار تجعل المنتجين غير راغبين بإنتاج كبير. بالنسبة للوحدات التي تُنتَج،

وتُباع، لا يَهُمّ كثيراً ما إذا كانت الرقابة على الأسعار ترفع الأسعار إلى أعلى، أو تخفضها؛ كلاهما سوف يُقلّص حجم التجارة، والمكاسب المتأتّية من الإنتاج والتبادل.

التبادل مُنتج؛ إنه يساعد في الحصول على المزيد من الموارد المتوفرة. سياسات الأنظمة التي تُفرض على التجّار المرور عبر حواجز سياسية مختلفة، هي - في مجمل الحالات تقريباً - تعطي عكس النتائج. البلد لا يستطيع أن يُحقّق إمكانياته الكاملة، إلا إذا اقتصرت الأنظمة التي تحدّ من التجارة، وترفع كلفة التبادل التجاري إلى أدنى حدّ ممكن. السوق هو أفضل مُنظّم.

**٤. سوق رأسمال كفء: لتحقيق إمكانياتها، يجب أن يكون للأمة آلية لتوجيه رأس المال نحو المشاريع الأكثر تكويناً للثروة**

الاستهلاك هو هدف جميع الإنتاج. ولكن؛ من أجل زيادة الإنتاج، يكون من الضروري - في بعض الأحيان - استخدام موارد لبناء الآلات، والمعدات الثقيلة والمباني التي يتم - من خلالها - إنتاج سلع الاستهلاك المطلوبة. الاستثمار الرأسمالي (بناء وتطوير موارد على المدى الطويل التي تهدف إلى المساعدة في زيادة الإنتاج في المستقبل)، هو مصدر مهم للنموّ الاقتصادي.

الموارد (مثل العمل، والأرض والخامات) التي تُستخدم لإنتاج تلك السلع الاستثمارية، لن تكون متاحة لإنتاج السلع الاستهلاكية. فإذا استهلكنا جميع ما ننتج، لن تكون هنالك موارد للاستثمار. لذا؛ فإن الاستثمار يتطلّب التوفير (أي التخلّي عن استهلاك آني). شخص ما (إما المستثمر، أو شخص آخر على استعداد لتوفير المال للمستثمر)، يجب أن يُوفّر من أجل تمويل استثمار المدّخرات التي هي جزء لا يُجتزأ من عملية الاستثمار.

مع ذلك، فليس جميع مشاريع الاستثمار منتجة، مشروع استثماري يرفع من ثروة الأمة - فقط - إذا كانت القيمة المضافة من الإنتاج الإضافي المتأتّي عن الاستثمار، أعلى من كلفة الاستثمار. فإذا لم تكن كذلك، فإن المشروع يصبح فاقداً للجدوى، ويُنقص من الثروة. الاستثمارات لا يمكن - أبداً - أن تتم بقراءة كاملة، لما ستكون عليه النتائج، لذا؛ فإن أكثر المشاريع الواعدة تفشل - في بعض الأحيان - في تنمية الثروة.

في اقتصاد السوق، سوق رأس المال يقوم بهذه المهمة. سوق رأس المال، عندما يُنظر إليه بمعناه الواسع، يشمل سوق الأوراق المالية، سوق العقارات وبيوتات الأعمال، وكذلك صناديق الإقراض. المؤسسات المالية مثل سوق الأسهم والسندات، والبنوك، وشركات التأمين، وصناديق الاستثمار المشتركة، وشركات الاستثمار، تلعب أدواراً مهمّة في تسيير سوق رأس المال.

المستثمرون الخاصون، مثل أصحاب بيوتات العمل الصغيرة، وحاملو الأسهم ورأس المال المغامر، يضعون أموالهم في مهبّ المغامرة في سوق المال. المستثمرون قد يرتكبون أخطاءً في بعض الحالات؛ في بعض الأحيان، قد يَقدمون على المشاريع التي تثبت عدم جدواها. فإذا كان المستثمرون غير راغبين في اتخاذ مثل تلك المغامرات، فإن آراء كثيرة جديدة، سوف لن تُتاح تجربة نجاعتها، وكثير من المشاريع الجديرة بالنجاح - وإن بدت تنطوي على مغامرة - سوف تضيع.

عندما قرر تد تيرنر بدء قناة إخبارية، تُذاع على امتداد أربع وعشرين ساعة، قابل خبراء في حقل الإعلام المرئي تلك المبادرة بالاستهزاء. مَن ذا الذي يود أن يستمع إلى الأخبار في الساعة الرابعة صباحاً؟ هكذا تساءلوا. ومع ذلك، فإن فكرة تيرنر نجحت، وغيّرت تغيّراً كاملاً طبيعة العمل الإذاعي، على امتداد العالم. قدوم الإنترنت أدّى إلى كمّ هائل من الاستثمارات في مشاريع تنطوي على المخاطرة. إي بييه (E. Bay) شركة أون لاين التي سمحت لكل إنسان بأن يبيع سلعاً مستعملة بالمزاد، نجحت نجاحاً كبيراً. بيد أن شركات أخرى مثل شركة إيفانيارد (Evineyard) التي كانت تبيع النبيذ، بواسطة أون لاين، استوعبتها شركة أخرى؛ لأنها لم تستطيع بيع منتوجها، بأسعار تُغطي كلفتها. ولكثيرين في أواخر عقد التسعينات، فإن رمز دوت كوم، والآمال الكبيرة التي عُلّقت عليها، لم تحقق نجاحاً.

في عالم يهيمن عليه عدم اليقين، فإن الاستثمارات الخاطئة هي الثمن الضروري الذي يجب دفعه، من أجل إنجاح ابتكارات مُجزية في تكنولوجيا جديدة وسلع جديدة. بيد أن مثل تلك المشاريع التي تفتقر إلى الجدوى، يجب أن تتوقّف. سوق رأس المال يضمن بأن ذلك سوف يحدث مع الوقت. أصحاب الاستثمارات الخاصة سوف يتوقّفون عن إضاعة أموالهم على مشاريع، عندما يدركون بأنها ليست رابحة، وليست ذات جدوى. إن لديهم دافعاً قوياً بالبحث عن افضل المعلومات، والإصرار على تدفُّقِ

لمعلومات محاسبية من الشركات التي يستثمرون فيها، ومراقبة دقيقة للمشاريع التي استثمروا فيها أموالهم.

وإذا أدركنا السرعة التي تتم بها التغييرات، وتنوع الكفاءات المبادرة، فإن المعلومات المطلوبة لاتخاذ قرار صائب، فيما يتعلق بتخصيص رأس المال، هي فوق طاقة أيّ زعيم فرد، أو لجنة تخطيط صناعي، أو وكالة حكومية. وبدون سوق رأس مال خاص، فإن من الصعب توجيه صناديق الاستثمار في جميع الحالات إلى مشاريع تخلق الثروة.

عندما تكون صناديق الاستثمار موجّهة من قِبل الحكومة، وليس من قِبل السوق، فإن مجموعة مختلفة من العناصر، تصبح فاعلة. النفوذ السياسي بدلاً من واردات السوق هي التي تقرر ما هي المشاريع التي سوف تُموَّل. مشاريع الاستثمار التي تُخفِّض بدلاً من أن تُنشئ الثروة، تصبح هي النتيجة الأكثر ترجيحاً.

تجربة شرق أوروبا والاتحاد السوفييتي السابق تُدلّل على ذلك. على مدى أربعة عقود (١٩٥٠-١٩٩٠)، كانت معدّلات الاستثمار في تلك البلدان من بين أعلى المعدلات في العالم. المخطّطون المركزيون خصصوا حوالي ثلث المنتج القومي لمشاريع الاستثمار. ومع ذلك، فإن تلك المستويات العالية من الاستثمار، لم تفعل سوى القليل لتحسين مستوى المعيشة، بسبب أن الاعتبارات السياسية، وليست الاقتصادية، هي التي قررت ما هي المشاريع التي يتوجّب تمويلها. لقد بُدِّدت الموارد - في كثير من الأحيان - على مشاريع سياسية غير عملية، ومشاريع استعراضية لإغداق الوجاهة والسمعة العالية، وهي مطلب مهم للزعماء السياسيين المهمين.

في بعض الأحيان، تتدخل الحكومات في سوق رأس المال، عن طريق تحديد الفوائد على المال. إنهم يقرّرون بأن مُسلفي المال لا يستطيعون أن يطلبوا من عملائهم دفْعَ أكثر من حد مُعين من الفائدة. ومع أن هذا النظام يبدو في الظاهر، وكأنه مُنحاز لطالبي القروض، فإنه يثبط همّة أصحاب المشاريع التي تنطوي على مخاطرة (والتي يطالب الدائنون بتقاضي نسب فوائد أعلى عليها)، على الرغم من أن تلك المشاريع تؤدي إلى تنمية الثروة. إنه يُعيق قدرة الأسواق على توجيه المدخرات الفردية نحو المشاريع المنتجة.

تثبيت أسعار الفائدة على مستويات منخفضة عشوائياً، يخفض العوائد عليها، وبالتالي لا يشجع الناس على الادخار. مدخرات أقل تعني أموالاً

متاحة أقل لأغراض الاستثمار. وأسوأ من ذلك، أنه عندما يجتمع سقف لنسب الفوائد مع سياسة مالية تضخّمية، فإن نسب الفوائد تصبح - في حقيقة الأمر - أكثر انخفاضاً. ما يسقيه علماء الاقتصاد "نسبة الفوائد الحقيقية" - نسبة الفائدة المعدّلة في ضوء التضخّم- سوف تكون في كثير من الحالات، سلبية.

عندما يكون العائد من الفائدة التي تفرضها الحكومة أقل من نسبة التضخّم، فإن ثروة المدخرين سوف تتناقص. مدخراتهم وعوائد الفائدة التي يحققونها، تشتري لهم كميّات أقل وأقل، بمرور الوقت. تحت مثل هذه الظروف، سوف يكون الحافز للادّخار وفرد سوق رأس المال المحلي ضعيفاً. "هرب رأس المال" هو النتيجة؛ حيث يسعى المدّخرون المحليون إلى نشدان عوائد أعلى في الخارج، كما أن المستثمرين من الخارج يبتعدون كلّياً عن ذلك البلد. مثل هذه السياسة تدمّر سوق رأس المال المحلي. فعندما ينعدم رأس المال، وكذلك الآلية التي توجّه الاستثمار نحو مشاريع تخلق الثروة، فإن الاستثمار المنتج في مثل هذه البلدان يتوقّف. المداخيل تتجمّد، بل إنها قد تعود القهقرى.

في فترات متعددة إبان عقدي ١٩٨٠ و١٩٩٠، أقدمت الأرجنتين، وزامبيا والصومال وأوغندا وسيراليون والإيكوادور وغانا وتنزانيا، بتحديد نسب الفوائد في الداخل، وانتهجت سياسات مالية تضخّمية. ونتيجة لذلك، فإن أسعار الفائدة، كما هي معدّلة في ضوء التضخّم - أي العائد الحقيقي على الودائع المدخرة - كانت - في كثير من الحالات - سالبة. كذلك كان سالباً نُمُوّها.

وبشكل عام، فإن البلدان التي تدّخر أكثر، وتُوجّه استثماراتها في مشاريع إنتاجية اليوم، سوف يتحقّق لها دخل أعلى غداً، من تلك البلدان التي يشحّ استثمارها. عندما تكون حقوق الملكية محددة، بشكل واضح، ومحترمة، فإن الأسواق المتنافسة سوف توجّه أصحاب المبادرات والأعمال، نحو المشاريع التي تكون مربحة ومعظّمة للثروة. المداخيل المتصاعدة ومستويات المعيشة الأعلى هي النتيجة الطبيعية. وعلى النقيض من ذلك، فإن الحكومات التي تُقيدُ تحرّك رأس المال، وتحدّد أسعار الفائدة، وتوجّه رأس المال على أسس سياسية بدلاً من اقتصادية، من شأن ذلك كله أن ينال من كفاءة أداء سوق رأس المال. مواطنو تلك البلدان، يدفعون ثمناً غالياً لهذه الحماقة.

**٥. الاستقرار المالي: السياسات المالية التضخمية، تُشوه إشارات الأسعار، وتنال من اقتصاد السوق**

أولاً، وقبل كل شيء، المال هو وسيلة التبادل. إنهُ يخفض من نفقات المعاملات؛ لأنه يُتيح مقياساً موحَداً، تترجم في ضوئه جميع البضائع والخدمات. المال كذلك، يجعل من الممكن للناس الاستفادة من المبادلات المعقدة، مثل بيع أو شراء منزل أو سيارة، التي تنطوي على تلقي دخل، أو دفع ثمن شراء على امتداد فترات طويلة. كما أنه يتيح لنا الوسيلة لادّخار قوة شرائية للاستخدام في المستقبل. المال هو - أيضاً - وحدة محاسبة، يُنقي قدرتنا على معرفة الفوائد والنفقات، بما في ذلك، ما تم منها على امتداد فترات زمنية.

ولكن مساهمة المال الإيجابية المنتجة، هي مرتبطة - مباشرة - باستقرار قيمته. ومن هذا المنطلق، فإن المال - بالنسبة إلى الاقتصاد - هو بمثابة اللغة في الاتصال. فبدون كلمات لها معاني واضحة المعالم، للسامع والمتكلم سواء بسواء، يصبح الاتصال بين الناس مستحيلاً. وكذلك الحال بالنسبة للمال. فإذا لم يكن للمال قيمة مستقرة ومعروفة، فإنه يصبح من الصعب على المستقرضين والدائنين، التوصل إلى شروط متفق عليها بينهما، لإتمام أي قرض؛ المدخرات والاستثمار يصبحان أكثر مخاطرة؛ والمعاملات التي تمتد على فترات زمنية (مثل دفع ثمن منزل أو سيارة على فترات زمنية)، تصبح محفوفة بمخاطر إضافية. عندما تكون قيمة النقد غير مستقرة، فإن ذلك يؤدي إلى حجب كثير من المبادلات المجزية الواعدة؛ وتتقلص المكاسب التي تتأتى عن التخصص، والإنتاج الواسع والتعاون الاجتماعي.

لا يوجد أي غموض حول أسباب عدم الاستقرار المالي. ومثل سائر السلع، فإن قيمة المال تتقرر عن طريق العرض والطلب. عندما يكون حجم العملة المتداولة ثابتاً، أو بزيادة بطيئة ومستقرَة، فإن القوة الشرائية سوف تكون مستقرَة نسبياً. وعلى النقيض من ذلك، عندما يتضاعف حجم العملة المتداولة سريعاً، قياساً على عرض البضائع والخدمات، فإن قيمة النقد تنخفض، وترتفع الأسعار. هذا هو التضخم. يحدث ذلك عندما تقدّم الحكومات على طبع النقد، أو تستلف من البنك المركزي، من أجل دفع فواتيرها والتزاماتها.

كثيراً ما يعزو السياسيون اللوم في التضخم، على كبش فداء مثل

الطمع، ورجال الأعمال، واتحادات العمال القوية، وشركات البترول الكبيرة، أو الأجانب. بيد أن ذلك تكتيك، يُحوِّل الأسباب عن مواضعها. التضخُّم المستمر له سبب واحد: نموّ سريع في كمّيات النقد المتداولة. كمّيات النقد المتاحة لأية أمة هي عملتها، وحسابها الجاري وشيكات المسافرين. وعندما يزيد العرض منها أسرع من نموّ الاقتصاد، تكون النتيجة التضخُّم. الجدول ١ أدناه يدلّ على هذه النقطة.

**جدول ١: نموّ العملة المتداولة والتضخُّم، ١٩٩٠-٢٠٠٠، النموّ السنوي**

| | معدّل النموّ السنوي النقد المتداول (٪) | معدّل التضخُّم السنوي (٪) |
|---|---|---|
| النموّ البطيء للنقد المتداول | | |
| سنغافورة | ٠.٧ | ١.٦ |
| السويد | ١.٤ | ٣.٠ |
| المملكة المتحدة | ٢.٢ | ٣.٧ |
| فرنسا | ٢.٩ | ١.٨ |
| الولايات المتحدة | ١.٨ | ٢.٣ |
| موريشيوس | ٣.٤ | ٦.٧ |
| الكاميرون | ١.٦ | ٤.٢ |
| النموّ السريع للنقد المتداول | | |
| غانا | ٢٢.٤ | ٢٥.٨ |
| فينزويلا | ٣٨.٨ | ٤٤.٠ |
| نيجيريا | ٢٥.٦ | ٢٩.٢ |

| | | |
|---|---|---|
| جامايكا | ٢٦.٤ | ٢٧.٩ |
| الإكوادور | ٣٤.١ | ٣٩.١ |
| أورغواي | ٣٢.٣ | ٤٥.٤ |
| سيراليون | ٢٩.٩ | ٤١.١ |
| النمو المفرط في النقد المتداول | | |
| تركيا | ٦١ | ٧٣ |
| رومانيا | ٦٣ | ١١١ |
| أوكرانيا | ١٣٥ | ٦٧٠ |
| الكونغو | ١٣١٣ | ٤٠١١ |

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التنمية العالمية: ٢٠٠٢. إن معدَل النموّ في عرض النقد يتم قياسه، من خلال النموّ الاسمي في عرض النقد ناقص نموّ الناتج المحلي الإجمالي.

البلدان التي زادت حجم العملة المتداولة، بوتيرة أقل، عانت من نسبة تضخم أقل في عقد ١٩٩٠. كان هذا صحيحاً لبلدان كبيرة مثل فرنسا، والمملكة المتحدة، والولايات المتحدة، مثلما كان صحيحاً لبلدان صغيرة؛ مثل سنغافورة، والسويد، وموريشيوس، والكاميرون.

وكلّما كان النقد المتداول ينمو بوتيرة أسرع، كذلك كانت تنمو نسبة التضخّم. (انظر بيانات غانا، وفنزويلا، ونيجيريا، وجامايكا، والإكوادور، وأروغواي). الارتفاعات العالية جداً في نسبة نموّ النقد، أدّت إلى تضخم غير منضبط، كما في تركيا، وأوكرانيا، ورومانيا، وجمهورية الكنغو الديموقراطية. فكلما ارتفعت نسبة نموّ النقد المتداول في تلك البلدان، كذلك ارتفعت نسبة التضخّم.

كل بلد في العالم كانت لديه نسبة تضخّم منخفض في العقود الأخيرة، كانت لديه سياسة النموّ البطيء في حجم العملة المتداولة. وعلى عكس ذلك، كل بلد عانى من تضخّم سريع، كان يشهد سياسة توسّع في العملة

المتداولة. هذه الحلقة بين نموّ العملة السريع وبين التضخّم، هي أحد أكثر العلاقات ثباتاً في جميع الاقتصاديات.

التضخّم ينال من الرخاء. عندما ترتفع الأسعار ٢٠٪ في عام ما، و٥٠٪ في العام الذي يليه، ثمّ ١٥٪ في العام التالي.. إلخ، فإن الأفراد والمؤسسات الاقتصادية تصبح غير قادرة على انتهاج خطط طويلة الأجل. عدم التيقن يجعل التخطيط وتنفيذ مشروعات الاستثمار الرأسمالية، عملية محفوفة بالمخاطر. تغيّرات غير متوقّعة في نسب التضخّم، يمكن أن تحيل مشروعاً واعداً ومربحاً إلى كارثة اقتصادية شخصية. وبدلاً من التعامل مع تلك المعطيات المجهولة، فإن كثيرين من أصحاب القرار، سوف يتخلّون عن تلك الاستثمارات الرأسمالية، وغيرها من المعاملات التي تنطوي على التزامات بعيدة المدى. بعضهم حتى ينقلون أعمالهم ونشاطاتهم الاستثمارية إلى بلدان، تتمتع ببيئة أكثر استقراراً. ونتيجة لذلك، فإن المكاسب المحتملة من التجارة والنشاطات الاقتصادية والتكوين الرأسمالي سوف تُفقَد.

كذلك، عندما تنهج الحكومات سياسات التضخّم، فإن الناس سوف يصرفون وقتاً أقل في الإنتاج، ووقتاً أكثر في سعيهم لحماية ثروتهم. وما دام أن الفشل في التنبؤ الدقيق بنسبة التضخّم، يمكن أن يُدمّر ثروة الإنسان، فإن الأفراد يتّجهون إلى تحويل ثرواتهم المحدودة، بعيداً عن إنتاج البضائع والخدمات، والتركيز على معرفة نسبة الارتفاع المتوقّعة في التضخّم. إن قدرة رجال الأعمال في التنبؤ بتغيّر الأسعار المستقبلية، تصبح أكثر قيمة من قدرتهم على إدارة وتنظيم الإنتاج. الأموال تنساب إلى استثمارات آمنة مثل الذهب والفضة والقطع الفنية، بأمل أن ترتفع أسعارها في ظل التضخّم، بدلاً من وضعها في مشاريع أكثر إنتاجية مثل المباني والماكنات والأبحاث التكنولوجية. وحيث تنتقل الموارد من المشاريع الأكثر إنتاجاً إلى المشاريع الأقل إنتاجاً، فإن النموّ الاقتصادي يتباطأ.

ربّما أكثر نتائج التضخم دماراً هو أنه ينال من مصداقية الحكومة. فأحد أهم التوقّعات التي يؤمّل الناس نيلها من حكومتهم، هو حماية أشخاصهم وممتلكاتهم ضد المعتدين الذين يتطلّعون إلى أخذ ما هو ليس من حقّهم. بيد أن الحكومة تصبح نفسها معتدية عندما تغشّ مواطنيها، بالطريقة نفسها التي يرتكبها مزوّرو العملة الذين ينتجون المال، وينفقونه، وبالتالي يخفضون من قيمته. كيف للناس أن تكون لهم أية ثقة بأن

الحكومة سوف تحمي ممتلكاتهم ضد المعتدين من الخارج، وأن تُنفذ العقود، أو تنزل العقاب بالذين يرتكبون أعمالاً إجرامية وغير أخلاقية؟ عندما تسيء الحكومة إلى قيمة عملتها، فإنها تصبح في وضع ضعيف، لمعاقبة منتج عصير البرتقال، على سبيل المثال، الذي يُخفّف من نسب العصير الذي يبيعه إلى العملاء، أو مؤسسة اقتصادية، تُنزل من قيمة أسهمها (أي تُصدر أسهماً إضافية دون أخذ موافقة حملة الأسهم الحاليين).

مفتاح استقرار الأسعار واضح كل الوضوح: السيطرة على نمو النقد المتداول. السلطة المالية في كل بلد من البلدان، ممثلة - عادة - ببنك مركزي، مُوجّه من قبل مسؤولين معينين على أسس سياسية، (في الولايات المتحدة يتولى هذه المهمة البنك الاحتياطي الفيدرالي، ويرأسه ألن جرينسبان)، يجب أن تُعدَ الجهة المسؤولة في هذا الشأن. يمكن تحقيق ذلك بطرق مختلفة. مجلس الحكم في البنك المركزي - الذي يتولى إصدار النقد - قد يُطلَب منه - بقوة القانون - بإبقاء التضخم ضمن نطاق ضيق - أو يُعرِّض نفسه للعزل. ووسيلة أخرى هي أن تربط رواتب أعضاء مجلس الإدارة، والأموال التي يحتاج إليها لأداء وظائفه، بسجلّ البنك في المحافظة على الاستقرار المالي، واستقرار النقد.

وبدلاً من الاعتماد على بنك مركزي، فإن بعض البلدان - وبالأخص البلدان الصغيرة - قد ترغب في ربط عملاتها بعملة بلد آخر، تكون عُملته واسعة الانتشار، ومشهود لها بالاستقرار. بموجب هذا التوجه، يُنشئ كيانٌ، يعرض بـ "مجلس النقد"، نسبة تبادل ثابتة بين العملة الوطنية المحلية وبين العملة الأجنبية المنوي الارتباط بها. من ثم؛ فإنها تحافظ على ١٠٠٪ من استثماراتها (السندات التي يمكن تحويلها بسهولة إلى نقد)، بموجودات، تُقيَّمْ بالعملة الأجنبية. تغطية بنسبة ١٠٠٪ تعني أن مجلس الإدارة يكون قادراً في جميع الأوقات، على تغطية جميع النقد الداخلي الذي أصدرته بنسبة مُحددة. هونغ كونغ استعملت هذا الأسلوب على امتداد عقود متعددة، عن طريق ربط عملتها بالدولار الأمريكي. نسبة التضخم في بلد مجلس إدارة النقد، يكون مساوياً تقريباً، لنسبة البلد الذي يتم ربط عملته به.

طريقة أخرى في الاعتماد على استقرار عملة بلد آخر، هو - ببساطة - التعامل بتلك العملة مباشرة. على سبيل المثال، دولة بنما استخدمت الدولار الأمريكي كعملتها الرسمية لأكثر من مائة عام.

لا يهمّ كثيراً مَن الذي يُوفّر العملة المستقرة. المهم هو أن يتمكّن الأفراد من التعامل بها. وهكذا، وبالإضافة إلى نسبة التضخّم في بلد ما، فإن من الأهمّية بمكان أيضاً، معرفة وجه الصعوبة في استخدام العملات البديلة الصحيحة. هل مقبول - من الناحية القانونية - إتمام معاملات في عملات غير العملة الرسمية التي تصدرها الحكومة؟ هل يمكن تحويل العملة المحلية بسهولة إلى عملات أخرى؟ هل يستطيع أصحاب البنوك فتح حسابات توفير، أو حسابات جارية بعملات أخرى؟ فإذا كان الجواب عن تلك التساؤلات بنعم، فإن الوصول إلى عملات موثوقة، يصبح أكثر ازدياداً.

ومهما كانت الوسيلة، فإن العملة الصالحة تشكّل مطلباً أساسياً. فبدون استقرار نقدي، تكون المكاسب المتوقّعة من الاستثمارات الرأسمالية، وغير ذلك من المبادلات التي تنطوي على آماد بعيدة، ضعيفة، ويفشل مواطنو ذلك البلد في تحقيق إمكانياتهم الكاملة.

### ٦. نسبة ضرائب منخفضة: الناس يُنتجون أكثر عندما يُسمح لهم بالاحتفاظ بنسب أكبر ممّا ينتجون

> "الضرائب تُدفع من عَرَقِ كل رجل يعمل. فإذا كانت تلك الضرائب شديدة، فإن النتائج تتمثل في مصانع تتوقّف عن الإنتاج، وبمزارع تُباع تحت وطأة الضرائب، وبأفواج كبيرة من الجوعى الذين يطوفون الشوارع بحثاً عن وظائف، ولكن؛ دون جدوى".
>
> **فرنكلين دي. روزفلت**
>
> **بيتزبيرغ، ١٩ تشرين أول، ١٩٣٢**

عندما تقتطع الضرائبُ العالية نسبةً كبيرة من الدخل، فإن الحافز للعمل واستخدام الموارد في مشاريع إنتاجية يتراجع. نسبة الضريبة الهامشية مُهمّة، بشكل خاص. هذه هي نسبة الدخل الإضافي التي تخضع للضريبة، في أي مستوى معين من الدخل. على سبيل المثال، في الولايات المتحدة عام ٢٠٠٣، إذا كان دافع ضرائب بدخل، مقداره ٤٠،٠٠٠ دولار، قد كسب ١٠٠ دولار إضافية، كان يتوجّب عليه أو عليها دفع ٢٥ دولار من تلك الـ١٠٠ دولار ضريبة إضافية. دافع الضرائب واجه نسبة ضريبة هامشية، مقدارها ٢٥ بالمائة. وكلّما زادت نسبة الضرائب الهامشية، فإن نسبة المداخيل الإضافية التي يُسمح للأفراد الاحتفاظ بها تنخفض.

هنالك ثلاثة أسباب تُفسّر كيف أن نسبة الضرائب الهامشية تُخفض الإنتاج والدخل.

**أولاً، نسبة الضرائب العالية تُثبط من حوافز العمل، وتخفض إنتاجية العمل.** عندما ترتفع نسب الضرائب الهامشية إلى ٥٥ أو ٦٠ بالمائة، فإن الأفراد يحصلون على أقل من نصف مكتسباتهم الإضافية. عندما لا يُسمح للناس بالاحتفاظ بالكثير، ممّا يكسبون، فإنهم يميلون إلى تخفيض ما يكسبون. بعضهم، ربّما أشخاص متزوجون، لهم زوجة تعمل، يقرر أحدهما ترك سوق العمل، والعمل في المنزل؛ حيث لا توجد ضريبة على عملهم. البعض الآخر، وببساطة، سوف يشتغل ساعات أقل، ويتقاعد مُبكّراً، أو يأخذ وظائف، تعطيه إجازات أطول، أو في موقع جغرافي مُفضّل لديه. وآخرون غيرهم، يكونون أكثر حرصاً في قبول وظائف عندما يكونون عاطلين عن العمل، ويرفضون الانتقال لأخذ وظيفة؛ أو للحصول على زيادة في الراتب، أو يتجاهلون السعي للحصول على عمل واعد، في مشروع - ربّما - يعدّونه محفوفاً بالمجازفة. الضرائب العالية قد تدفع بأفضل منتجي أمة للعمل في بلدان؛ حيث الضرائب منخفضة. هذه التداعيات من شأنها أن تُخفض من حجم وإنتاجية القوة العاملة، وبالتالي تتسبب بتراجع الإنتاج.

بطبيعة الحال، معظم الناس لن يتركوا العمل مباشرة، أو يخفّفوا من وتيرة عملهم، رداً على زيادة في نسبة الضرائب الهامشية. إنسان ما يكون قد صرف سنوات من عمره يتدرّب على مهنة معينة، سوف يستمرّ في عمله، على الأغلب، وسوف يعمل بكل جدّيّة ونشاط، وبالأخص، إذا كان ذلك الإنسان في قمّة سنوات عمله وكسبه. بيد أن أعداداً كبيرة من صغار السنّ الذين لم يسبق لهم أن استثمروا استثمارات كبيرة في برامج تدريب متخصصة، سوف يثبطون عن العمل في تلك المجالات، بسبب نسبة الضرائب الهامشية المرتفعة. وهكذا، فإن بعض الآثار الجانبية لنسب الضرائب الهامشية العالية على العمل، سوف يتأخّر ظهورها لسنوات.

نسب الضرائب العالية، من شأنها تخفيض الإنتاجية والمكاسب المتأتّية عن التجارة، بطرق عدّة أخرى. ضرائب العمالة (الضرائب التي تُستوفى على الراتب)، تفتح فجوة بين كلفة صاحب العمل في توظيف العامل، وبين ما يأخذه الموظّف معه إلى البيت. صاحب العمل يدفع أكثر لتوظيف ذلك العامل، ممّا يتلقّاه ذلك العامل من راتب. وكلّما كبرت الفجوة، تتراجع نسبة التوظيف؛ حيث ترتفع كلفة التوظيف، وبعض العمال يتركون قوة

العمل، أو حتى ينضمون إلى اقتصاد السوق السوداء؛ حيث الحماية التي يحتويها القانون أقل ثباتاً، وحقوق الملكية الخاصة أقل أماناً.

نسبة الضرائب الهامشية العالية، سوف تدفع البعض - أيضاً - إلى التحوّل إلى نشاطات، يكونون فيها أقل إنتاجية؛ لأنه لا يترتّب عليهم دفع ضرائب عليها. على سبيل المثال، الضرائب العالية ترفع كلف الدهّانين الماهرين، وربما يدفعك ذلك إلى القيام بدهن منزلك بنفسك، على الرغم من أنك لا تملك المهارة للقيام بذلك بكفاءة. فبدون نسب الضرائب العالية، فإن الدهّان الماهر المهني سوف يقوم بذلك، وبكلفة تستطيع أنت تحمّلها، وبإمكانك عندها أن تصرف وقتك بأعمال، أنت أقدر على القيام بها.

ومع ضرائب عالية، فإن بعض الناس سوف يتحوّلون إلى عمل، يخصّهم (على الرغم من أنهم قد يفضّلون أن يكونوا موظّفين، براتب لدى غيرهم)؛ لأن من الأسهل على مَن يعمل لنفسه أن يقتطع النفقات الشخصية. كتكاليف عمل، وأن يقلّل من الأوجه المختلفة التي درَّت عليه دخله. التبديد وانعدام الكفاءة الاقتصادية ينتجان عن تلك الحوافز الضريبية الملتوية.

**ثانياً، نسب ضرائب عالية سوف تُقلّل من مستوى وكفاءة تكوين رأس المال.** نسب الضرائب العالية تُنَفِّرُ الاستثمارات الأجنبية، وتدفع بالمستثمرين المحليين إلى البحث عن مشاريع استثمارية في الخارج؛ حيث الضرائب وكلف الإنتاج أقل. هذا يخفض من الاستثمار ومن توفّر أدوات الإنتاج، والتي تشكّل وقود النمو الاقتصادي. المستثمرون المحليون سوف يتوجّهون - أيضاً - إلى المشاريع التي تحمي الدخل القائم من الضرائب، وبعيداً عن مشاريع تكون نسبة الدخل فيها أجزل، ولكن؛ مع فرص أقل للتهرّب من الضرائب العالية. هذه الملاجئ من الضرائب تُمكّن الناس من الاستفادة الشخصية من المشاريع التي لا تُعلي من قيمة الموارد. تبديد لرأس مال محدود، وموارد تُوجّه بعيداً عن أكثر استخداماتها إنتاجية.

**ثالثاً، نسب الضرائب الهامشية العالية تُشجّع الأفراد على استهلاك سلع، تتمتّع بإعفاءات ضريبية، بدلاً من سلع، لا تتمتّع بمثل تلك الإعفاءات، على الرغم من أن الأخيرة قد تكون مرغوباً بها، بدرجة أكبر.** عندما تكون المشتريات خاضعة لإعفاءات ضريبية، فإن الأفراد الذين يشترونها لا يتكلّفون كامل ثمنها؛ لأن ما ينفقونه يخفض من الضرائب التي

توجّب عليهم دفعها. عندما تكون نسب الضرائب الهامشية عالية، فإن النفقات التي تتمتّع بالإعفاءات الضريبية، تصبح رخيصة نسبياً.

في المملكة المتحدة في عقد ١٩٧٠، كانت الرولز رويز، السيارة الضخمة بريطانية الصنع محبوبة جداً. أحد الأسباب قد يكون أن نسب الضريبة الهامشية العالية كان عالياً بنسبة تصل إلى ٩٨٪. صاحب عمل يدفع مثل هذه النسبة العالية من الضرائب، كان يستطيع أن يشتري مثل هذه السيارة الفخمة، وأن يعدّها من النفقات التشغيلية الخاضعة للإعفاء الضريبي. لذا؛ لماذا يمتنع عن شراء مثل هذه السيارة؟ الشراءُ يقلّل من ربح صاحب العمل، بما يعادل ثمن السيارة - ولنقل ١٠٠.٠٠٠ جنيه إسترليني - بيد أن صاحب العمل لم يكن ليتلقى أكثر من ٢٠٠٠ جنيه إسترليني، في كل حال؛ لأنه كان يترتّب عليه أو عليها دفع ٩٨ بالمائة من ثمن السيارة. وبعد أن انخفضت نسبة القيمة الضريبة الهامشية إلى ٧٠ بالمائة، قيل إن مبيعات الرولز رويز هبطت، بشكل دراماتيكي. السيارة التي كان ثمنها ١٠٠.٠٠٠ إسترليني تكلف صاحب العمل الآن، ليس ٢٠٠٠ جنيه بل ٣٠.٠٠٠ جنيه إسترليني. الحكومة تظل تتحمّل الـ٧٠.٠٠٠ الباقية، بشكل دخل ضريبية مخفض، بيد أن السيارة أصبحت - الآن - أغلى كثيراً، بالنسبة للمشتري.

نسب الضرائب الهامشية العالية تُخفض بشكل اصطناعي الكلفة الشخصية، ولكن؛ ليس الكلفة على المجتمع، لسلع تتمتّع بإعفاءات ضريبية (أو تلك التي تُحسب كنفقات عمل، وبالتالي معفاة من الضريبة). وكما هو متوقَّع، فإن دافعي الضرائب الذين يواجهون نسب ضريبة هامشية عالية، سوف يصرفون مبالغ أكبر على سلع، تتمتّع بالإعفاءات، مثل المكاتب الفارهة، ومؤتمرات عمل في جزر هواي، ومزايا هامشية مثل سيارة فارهة تابعة للشركة، واستضافات عمل، ومخطّط الشركة لتقاعد العاملين فيها. ولما كانت تلك المشتريات تتمتّع بالإعفاءات الضريبية، وبالتالي تخفيض من مجمل الضرائب، فإن الناس يتوجّهون إلى شراء سلع، لم يكونوا؛ ليشتروها، لو كان يتوجّب عليهم دفع ثمنها كاملاً؛ التبديد وعدم الكفاءة هما نتائج جانبية لتلك الحوافز.

وموجز القول بأن التحليلات الاقتصادية تشير إلى أن نسب الضرائب العالية، من شأنها تخفيض النشاطات الإنتاجية، وتؤخّر التكوين الرأسمالي، وتُنمّي الاستخدامات المبدّدة للموارد. إنها عقبة أمام الرخاء ونموّ الدخل.

**٧. التجارة الحُرّة: الأمة تتقدّم ببيع بضائع وخدمات تستطيع**

**إنتاجها بكلفة منخفضة نسبياً، وشراء تلك التي يكون إنتاجها عالي الكلفة.**

> "التجارة الُحرّة تتشكّل - ببساطة - من السماح للناس بالشراء والبيع وفق ما يرغبون من بيع وشراء. تعريفات الحماية هي مماثلة في استخدام القوة مثل وحدات الأساطيل التي تضدّ التجارة، وهدفهما واحد - منع التجارة. الفرق بين الاثنين هو أن وحدات الأسطول هي وسيلة، تقوم الأمم - بواسطتها - بالسعي لمنع أعدائها من التجارة؛ أما تعريفات الحماية؛ فهي الوسيلة التي تمنع – بموجبها - الأمم شعوبها نفسها من التجارة" [15].
>
> **هنري جورج**

المبادئ التي تقوم عليها التجارة الدولية هي - بشكل رئيس - تلك التي يقوم عليها أي تبادل طوعي. وكما هي الحال بالتجارة الداخلية، فإن التجارة الدولية تجعل من الممكن لكل طرف من الأطراف التجارية، إنتاج واستهلاك بضائع وخدمات أكبر، ممّا كان ممكناً في غيابها. هنالك ثلاثة أسباب لذلك.

**أولاً، شعوب كل أمة تستفيد إذا استطاعت حيازة مُنتج أو خدمة من خلال التجارة، أرخص ثمناً من كلفة إنتاجها محلياً.** الموارد الطبيعية تختلف اختلافاً كبيراً بين مختلف البلدان. السلع التي يكون إنتاجها مكلفاً في بلد ما، قد يكون إنتاجها اقتصادياً في بلد آخر. على سبيل المثال، بلدان تتمتّع بجو دافئ ورطب، مثل البرازيل وكولومبيا، تجد من مصلحتها التخصص في إنتاج القهوة للناس في كندا وأستراليا؛ حيث الأراضي الشاسعة، والسكان قليلون، يتجهون إلى التخصص في منتوجات اعتماداً على الأراضي الشاسعة، مثل القمح والأعلاف والأبقار. مواطنو اليابان؛ حيث الأراضي محدودة، وقوة العمل لديها عالية المهارة، تتخصص في إنتاج سلع مثل الكاميرات، والسيارات، والسلع الإلكترونية للتصدير. التجارة تسمح لكل من شركاء التجارة استخدام موارد أكبر لإنتاج وبيع السلع التي يُتقنون إنتاجها، بدلاً من الانغماس في إنتاج سلع أو خدمات بكلف عالية. ونتيجة لهذا التخصص والتجارة، فإن مجموع الإنتاج يرتفع، والناس في كل بلد منها يحقّقون مستوى معيشة أعلى ممّا لو لم يفعلوا ذلك.

**ثانياً، التجارة الدولية تسمح للمنتجين المحليين والمستهلكين بالاستفادة من اقتصاديات الإنتاج الواسع، وهو ما تتّسم به كثير من المشاريع الإنتاجية الكبرى.** هذه النقطة مهمة - بشكل خاص - للبلدان الصغيرة. ففي ظل التجارة الدولية، يستطيع المنتجون المحليون العمل على نطاق واسع، وبالتالي تخفيض كلفة وحدات الإنتاج، وهو أمر لم يكن ليتيسّر، لو كان اعتمادهم على السوق المحلي وحده. التجارة تسمح لمنتجي المنسوجات في هونغ كونغ وتايوان وكوريا الجنوبية بالاستفادة من ثمرات الإنتاج الواسع. فإذا كانوا غير قادرين على البيع إلى الخارج، فإن كلفة إنتاج الوحدة لديهم تكون أعلى كثيراً؛ لأن أسواق النسيج لديها أصغر من أن تستوعب إنتاج مصانع كبيرة، تعمل بكلفة منخفضة في هذا المجال. ولكن؛ ومع التجارة الدولية، فإن مصانع النسيج في تلك البلدان، تستطيع أن تُنتج وتبيع كمّيات كبيرة، وأن تتنافس بفعالية في الأسواق العالمية.

التجارة الدولية تسمح - كذلك - للمستهلكين المحليين بالاستفادة، عن طريق الشراء من كبار المنتجين في الخارج. وإذا أخذنا في الاعتبار النفقات الهائلة في تصميم وهندسة الطائرات في يومنا هذا، فليس من المحتمل على أي بلد بمفرده من ابتياع عدد كافٍ من الطائرات من شركة واحدة، لتغطية الكلفة الكاملة للإنتاج. ولكن؛ بفضل التجارة الدولية، فإن باستطاعة (بوينغ وإيرباص) بيع أعداد أكبر كثيراً من الطائرات، وبكلف أقل لكل منها. ونتيجة لذلك، فإن المستهلكين في كل أمة، يستطيعون الطيران بطائرات، اشتريت بأسعار اقتصادية، من أولئك المنتجين، على نطاق واسع.

**ثالثا، التجارة الدولية تُنمّي التنافس في الأسواق المحلية، وتسمح للمستهلكين بشراء كمٍّ واسع من السلع المختلفة، بأسعار أقل.** التنافس من الخارج يُبقي المنتجين المحليين في حالة حيطة وترقّب. إنها ترغمهم على تحسين نوعية منتجاتهم، والإبقاء على كلف منخفضة. وفي الوقت ذاته، فإن تنوّع السلع المتواجدة من الخارج، تُتيحُ للمستهلكين خيارات أعظم، مما لو لم تكن هنالك تجارة دولية.

تجارب صناعة السيارات في الولايات المتحدة تُبيّنُ هذه النقطة. ففي مواجهة منافسة شديدة من المصانع اليابانية خلال عقد ١٩٨٠، جهد منتجو السيارات الأمريكية في تحسين نوعية السيارات التي يُنتجونها. ونتيجة لذلك، فإن متانة السيارات وسيارات الشحن الخفيفة المتوفرة لدى

المستهلك الأمريكي، سواء تلك المصنوعة في الخارج أو في الداخل، أصبحت - بكل تأكيد - أعلى مما كانت عليه، بفضل المنافسة الخارجية.

كثيراً ما تفرض الحكومات أنظمة، تُقيّد التجارة. يمكن أن تكون تلك الأنظمة في شكل تعريفات (ضرائب على بضائع مستوردة)، والكوتات (الحصص) (القيود على الكمّيات التي يُسمح باستيرادها). مراقبة نسب صرف العملات، (الإبقاء - بشكل عشوائي - على انخفاض قيمة العملة المحلية، للحدّ من الاستيراد، وتعظيم الصادرات)، والأنظمة البيروقراطية التي تُفرَض على المستوردين والمُصدّرين- جميعها ترفع من نفقات الصفقات، وتُخفض من المكاسب التي يتيحها التبادل التجاري. وكما لاحظ هنري جورج في الاقتباس على الصفحة ٦٣ (في النصّ الإنجليزي)، فإن القيود على التجارة هي مماثلة للحصار العسكري الذي تفرضه أمة على شعبها. وكما أن الحصار يفرضه عدوّ لإلحاق الضرر بخصمه، كذلك - أيضاً - الحصار المفروض ذاتياً، في شكل قيود على التجارة.

كثيراً ما يقول مَن هم غير ضليعين في الاقتصاد، بأن القيود على الاستيراد يمكن أن تخلق فرص عمل. وعند تحليل وجهة النظر هذه، من المهم أن نتذكّر بأن ما هو مهم حقاً هو الإنتاج، وليس الوظائف. ولو كانت الوظائف هي المفتاح للمداخيل العالية، لكان بإمكاننا أن نخلق من الوظائف ما يحلو لنا. جميعنا يمكن أن يعمل في يوم ما على حفر حفرة، والعمل في اليوم الذي يليه على ملئها. سوف نكون جميعنا من أرباب الوظائف، ولكننا سوف نكون فقراء إلى أبعد الحدود؛ لأن مثل تلك الوظائف لا تُنتج بضائع، أو خدمات ذات قيمة للناس.

إذا أردنا تحقيق مستويات معيشة أعلى، يجب علينا توسيع توفير السلع والخدمات التي يرغب فيها المستهلكون. التجارة تساعدنا على ذلك. عندما يسمح للسكان بالتجارة مع مَن يشاءون، فإن المستهلكين المحليين يستطيعون أن يجدوا الأسعار الأقل، والقيمة الأعلى مقابل نفقاتهم. كذلك، فإن المنتجين المحليين، يستطيعون بيع سلعهم وخدماتهم في أي مكان يستطيعون فيه الحصول على أعلى الأسعار لسلعهم المنتجة. ونتيجة لذلك، يتقاضى المستهلكون مردوداً أعلى مقابل ما ينفقون من مال، وينتج أصحاب الموارد بضائع وخدمات أكثر استجابة لما يطلبه الناس. مثل هذا التوسع في الإنتاج والاستهلاك، وليس الوظائف، هو الذي يُحقّق مستويات الدخل الأعلى، ومستويات معيشة أرغد.

القيود على الاستيراد، قد تُعطي الانطباع بأنها توسع العمالة؛ لأن الصناعات التي تحميها القيود قد تتوسع في حجمها أو، على الأقل، تحافظ على حجمها. ولكن ذلك لا يعني أن القيود تؤدي إلى توسيع مجمل العمالة. تذكر نظرية التأثيرات الجانبية التي قدمناها سابقاً. عندما يقيم الأمريكيون التعريفات، والمحاصصة، وغير ذلك من القيود التي تحدّ من قدرة الأجانب على بيع سلع في الولايات المتحدة، فإنهم - في الوقت ذاته - يَحُدّون من قدرتهم على شراء سلع مصنوعة في الولايات المتحدة. استيرادنا يُزوّد الأجانب بالقوة الشرائية التي يحتاجون إليها لشراء صادراتنا. فإذا لم يستطع الأجانب بيع كمّية مماثلة إلى الأمريكيين، فسوف يكون لديهم دولارات أقل للشراء منا. وهكذا، فإن القيود على الواردات تُخفض الصادرات بشكل غير مباشر. الإنتاج والعمالة في الصناعات التصديرية سوف يتراجعان، وبالتالي إلغاء أية مكاسب حققتها المحمية [16].

يُضاف إلى ذلك أنه عندما تُفرض القيود التجارية على موارد مثل الفولاذ، فإن المستهلكين المحليين لتلك الموارد (صانعو السيارات والأجهزة الدائمة)، عليهم أن يدفعوا أسعاراً أعلى؛ تلك الكلف الأعلى تزيد من مصاعبهم في التنافس في الأسواق العالمية. وكما بيّنت تجربة الولايات المتحدة خلال تخصيص نظام الكوتا (الحصص) عام ٢٠٠٢-٢٠٠٤، فإن العمالة في المصانع التي تستخدم الفولاذ بكمّيات كبيرة تضاءلت، وبالتالي ألغت أية مكاسب في العمالة في مصانع الفولاذ. والشيء ذاته كان صحيحاً عندما فُرضت الكوتا على السكّر، والتي رفعت سعر السكّر محلياً إلى ثلاثة أضعاف سعر السوق العالمية. وخلال العقد الأخير، أسعار السكّر العالية تلك، دفعت بمُنتجي الحلوى وغيرهم ممّن يستعملون السكّر على نطاق واسع، إلى الذهاب لبلدان أخرى؛ حيث يستطيعون شراء السكّر بالأسعار العالمية الأقل. مرة أخرى، التخفيضات في عمالة المصانع التي تستخدم السكّر، ألغت أية زيادة في العمالة التي استفاد منها مُنتجو السكّر.

القيود على التجارة لا تخلق، ولا تقضي على عمالة؛ إنها تُعيد توزيعها [17]. القيود تُوجّه العمال بشكل اصطناعي، وغيرهم من الموارد نحو إنتاج أشياء، نُنتجها بكلفة عالية مقارنة مع الآخرين. الإنتاج والعمالة ينكمشان في الحقول؛ حيث مواردنا أعلى إنتاجية - في حقول تستطيع مصانعنا فيها أن تتنافس بنجاح في السوق العالمية، لو لم تكن هنالك الآثار الجانبية لتلك القيود. وهكذا، تكون العمالة وغيرها من الموارد، قد حُوّلَت بعيداً عن

تلك الميادين التي تكون فيها إنتاجيتها أعلى، ونقلها إلى مجالات؛ حيث إنتاجيتها أدنى. مثل هذه السياسات تُقلّل من حجم الإنتاج، ومن مستويات دخل الأمريكيين.

كثير من الأمريكيين يعتقدون بأن العمال الأمريكيين لا يستطيعون التنافس مع العمال الأجانب الذين يقلّ دخلهم - في بعض الأحيان - عن ٢ إلى ٣ دولارات في اليوم. هذه النظرة الخاطئة تنبثق من سوء فَهم لكل من أصول الأجور العالية وقانون الميزة النسبية. العمال في الولايات المتحدة متعلّمون، ويملكون مستويات عالية من المهارات، ويتعاملون مع كميات كبيرة من الأجهزة والالات الرأسمالية. هذه العناصر تساهم في إنتاجيتهم العالية، وإنتاجيتهم العالية هي مصدر أجورهم العالية. ففي بلدان إنتاجيتها منخفضة، مثل المكسيك والصين، الأجور منخفضة تحديداً؛ لأن إنتاجيتهم منخفضة.

التجارة تعكس الميزة النسبية، وليس مستويات الأجور. كل بلد يملك شيئاً، ينجزه بطريقة أفضل من غيره. البلدان جميعها، سواء تلك التي أجورها منخفضة، أو تلك التي أجورها مرتفعة سوف تستفيد إذا ما ركّزت موارد أكبر على النشاطات الإنتاجية التي تُتقنها. فإذا كان بلد أجور عماله مرتفعة، يستطيع أن يستورد سلعة من منتجين في الخارج، بسعر أقل من السعر الذي يُكلّف إنتاجه محلياً، فإن استيراد تلك السلعة يكون أمراً حصيفاً. قليل من مواردنا يمكن أن نعطّلها في إنتاج سلع، سوف تكون كلفة إنتاجها عالية. موارد أكثر يمكن توجيهها نحو إنتاج أشياء نحن نُحسن إنتاجها - سلع وخدمات يستطيع المنتجون المحليون توريدها بكلفة منخفضة [18].

مثال مبالغ فيه، يمكن أن يُدلّل على هذه النقطة. لنفترض أن مُنتجاً أجنبياً مثل سانتا كلوز، على استعداد لتزويد الأمريكيين بمعاطف شتوية مجاناً، هل من المعقول في مثل هذه الحالة وضع تشريع، يفرض تعرفة جمركية لمنع دخول المعاطف المجانية، حماية لمنتجي المعاطف المحليين؟ بطبيعة الحال، كلا. فالموارد التي كانت فيما مضى تخصَّص لإنتاج المعاطف، يمكن تحريرها - الآن - لإنتاج سلع أخرى. الإنتاج العام وتوافر السلع سوف يتّسعان. فليس من المعقول في شيء إقامة حواجز جمركية لمنع دخول السلع الخارجية الرخيصة، مثلما أنه ليس من الحصافة في شيء منع دخول معاطف مجاناً، من جهة صديقة مثل "سانتا كلوز".

طريقة أخرى للحكم على موضوع "حماية الوظائف"، هي أنه إذا كانت القيود على التجارة فكرة جيدة، فيجب علينا تأييد فرض تعرفة جمركية ومحاصصات "كوتا" على التعاملات بين ولايات الولايات المتحدة. صحيح أن ميتشيغن تخسر (أو تفشل في الحصول) على أصناف محددة من العمالة، عندما تشتري البرتقال من فلوريدا، والتفاح من واشنطن، والحبوب من كانساس، والقطن من تكساس. كل هذه المنتوجات يمكن إنتاجها في ميتشيغين. ومع ذلك، فإن مواطني ميتشيغن يجدون أن من الأرخص لهم "استيراد" تلك السلع، بدلاً من إنتاجها محلياً. ميتشيغين تكسب باستخدام مواردها لإنتاج وتصدير السيارات، وغير ذلك من السلع. هذه السلع تزوّد سكان ميتشيغين بالمال والقوة الشرائية لاستيراد السلع الأخرى التي يحتاجون إليها، وبكلف أقل كثيراً، مما يمكن إنتاجها محلياً.

وفي الحقيقة، فإن معظم الناس يدركون بأن التجارة الحُرّة بين الخمسين ولاية هي مصدر الرخاء لكل ولاية من تلك الولايات. الاستيراد من ولايات أخرى لا يُدمّر فرص العمالة؛ إنه - ببساطة - يطلق يد العمالة للعمل في صناعات تصديرية؛ حيث تستطيع إنتاج سلع أكثر قيمة، وبالتالي تعطيهم دخولاً أعلى. فإذا كانت التجارة الحرة بين الولايات الخمسين تُغدق عليها الرخاء، فإن التجارة الحُرّة بين الأمم تعطي نتائج مماثلة.

إذا كانت القيود على التجارة تعيق الرخاء الاقتصادي، وهي - بالفعل - تفعل ذلك، لماذا - إذن - تفرض هذه القيود دول كثيرة؟ الجواب واضح تماماً: إنها القوة السياسية لذوي المصالح الخاصة، والطبيعة الظاهرة للعمالة في الصناعات المحمية. القيود التجارية تفيد منتجين معينين، ومَن يزوّدونهم بالموارد، بما في ذلك بعض العمالة، على حساب المستهلكين والموزدين لصناعات أخرى. عادة ما تكون صناعة معينة راغبة في نيل الحماية من الحكومة، منظّمة تنظيماً جيداً، ومعروفة، بينما المستهلكون، وعمال آخرون وموزدو موارد آخرين، يفتقرون إلى التنظيم الجيد، ومكاسبهم من التجارة الدولية موزّعة توزيعاً واسعاً غير مُركّز. وكما هو متوقّع، فإن ذوي المصالح الخاصة المنتظمين، سوف يكون لهم نفوذ أقوى، وأصوات أكثر وتبرّعات أكبر للحملات الانتخابية. السياسيون كثيراً ما يلقون أذناً صاغية لوجهات نظرهم.

يضاف إلى ذلك، أن الضرر الذي يحل بالعمال الذين يفقدون وظائفهم، عندما يكون إنتاج الفولاذ - على سبيل المثال - أرخص في الخارج، هو أمر

ظاهر للعيان. أما الضرر الذي يلحق بالعمال في صناعات أخرى، عندما يخسرون وظائفهم (أو يأخذون وظائف أقل إنتاجية)؛ لا يمكن إعازته إلى التعرفة الجمركية، وبالتالي؛ يمرّ دون أن يُلاحظ. وفي حالة القيود التجارية، فإن الاقتصاد السليم كثيراً ما يصطدم، ويتعارض مع استراتيجيات سياسية ناجحة. بيد أن ذلك لا يُغيّرُ من حقيقة الأوضاع. التوسع في التجارة العالمية، أتاح المزيد والمزيد من السلع بأسعار اقتصادية. الفقراء استفادوا - بصفة خاصة - وعلى امتداد العالم؛ ارتفعت مداخيل مئات ملايين الفقراء، فوق خطّ الفقر، (دخل يقلّ عن دولار في اليوم)، خلال العقد الأخير. سكان الولايات المتحدة يستفيدون - كذلك - من التجارة المُوسعة. التجارة الدولية هي مثال جيد على كيفية رفع سوية حياتنا، عن طريق مساعدة الآخرين، على تحسين أوضاعهم.

يجب أن نستخدم الإقناع، بما في ذلك تقديم البيانات الواقعية، لإقناع البلدان الأخرى على إلغاء قيودها. ولكن؛ لمجرد أن آخرين يلجؤون لطرق خاطئة، لا يجب أن يعني أن نتبع الطريق الخاطئ أيضاً. وعلى العكس من ذلك، فإن الولايات المتحدة سوف تستفيد فائدة عظمى، إذا ما نفّذت خطّة مرحلية من جانب واحد، لإزالة جميع العوائق التجارية، ولنقل على مدى عشر سنوات. مثل هذا العمل سوف يُحسّن من وضع الأمريكيين. وفي الوقت ذاته، يُحسّن الأوضاع الاقتصادية على امتداد العالم.

أكثر من أي إجراء آخر، فإن إزالة القيود التجارية من قبلنا، سوف يخلق بيئة لعالم أكثر رخاءً وسلماً. لا يقول أحد بأن هنالك رصاصة سحرية واحدة، من شأنها إلغاء الحروب، أو الإرهاب. بيد أن التجارة تزيد من فرص الناس في البلدان الفقيرة على امتداد العالم، لتحقيق حياة أفضل، من خلال نشاطات إنتاجية، بدلاً من نشاطات تدميرية.

إلى أي مدى يمكن اعتبار المؤسسات والسياسات مهمة؟ حتى نتمكن من الإجابة عن هذا السؤال، فإننا نحتاج إلى طريقة للمقارنة بين مؤسسات وسياسات البلدان المختلفة. ففي منتصف الثمانينات، بدأت مؤسسة فريزر في فانكوفر في كولومبيا البريطانية، العمل في مشروع خاص، يهدف إلى تطوير قياس عبر البلدان لقياس الحُرّيَة الاقتصادية. وقد اشترك في ذلك المجهود عدد من أبرز علماء الاقتصاد، بمَن فيهم الحائزين على جائزة نوبل مثل ملتن فريدمان، وكاري بيكر، ودوغلاس نورث. وقد بلغ هذا المجهود ذروته بتطوير قياس الحُرّيَة الاقتصادية في العالم [19] (EFW). يُنشر هذا القياس - الآن - في شبكة عالمية، تشمل أكثر من خمسين مؤسسة، وهو يقيس مدى استجابة مؤسسات أي بلد وسياساته للحُرّيَة الاقتصادية. هذا يعني إلى أي مدى يسمح بالاختيار الشخصي، والملكية الخاصة، والتبادل الطوعي الحُرّ، والأسواق المتنافسة. القياس يشتمل على ثمانية وثلاثين عنصراً، ويقدم تقييمات لحوالي مائة بلد، على امتداد فترة ١٩٨٠-٢٠٠٢.

من جوانب عديدة، يعكس هذا المقياس الذي وضعته (EFW) عناصر التقدّم التي أشرنا إليها أعلاه. فإذا كان البلد أن يستجيب لمقاييس المؤسسة العالمية، فعليه تقديم حماية أمينة للملكية الخاصة، وتطبيق محايد ونزيه للعقود، وبيئة مالية مستقرة. ويجب - أيضاً - أن يحافظ على مستوى ضرائب منخفض، والامتناع عن خلق العوائق أمام التجارة المحلية والدولية، والاعتماد بشكل أشمل على الأسواق بدلاً من النفقات الحكومية والقوانين لتوجيه مسار السلع والخدمات. فإذا كانت تلك العوامل المؤسسية والسياسية تؤثّر - فعلاً - على الأداء الاقتصادي، فإن البلدان التي لها مقاييس عالمية بموجب مقياس مؤسسة (EFW)، هي البلدان التي سيكون أداؤها أفضل من تلك التي تكون مقاييسها منخفضة باستمرار.

الجدول (١) انظر صفحتي ٧٥-٧٦، تقدّم معلومات حول دخول الفرد العام ٢٠٠٢، ونموّ ذلك الدخل للبلدان العشرة من ذوي التقييم العالي والتقييم المنخفض في مقياس (EFW)، خلال الفترة ١٩٨٠-٢٠٠٢. ومن بين

الـ تسعة وتسعين بلداً التي توفرت حولها بموجب مقياس (EFW) على امتداد عقدين، كانت هونج كونج وسنغافورة والولايات المتحدة وسويسرا تتصدّر البلدان التي تتسم بالديمقراطية، وميانمار، و الجزائر وأوغندا، أقل البلدان حُرّيّة اقتصادية.

كان معدّل دخل الفرد للدول العشر الأكثر حُرّيّة اقتصادية ٢٨.١٦٦ دولاراً؛ أي عشرة أضعاف دخل الفرد في البلدان الأقل حُرّيّة، وكان في حدود ٢.٨٨٦ دولاراً فقط. لم يكن دخل البلدان العشرة الأكثر حُرّيّة أعلى كثيراً من البلدان الأقل حُرّيّة، بل إنها نمت بسرعة أكبر أيضاً. كان معدّل نمو البلدان العشر الأكثر حُرّيّة خلال عقد ١٩٨٠-٢٠٠٢ حوالي ٢.٤ بالمائة سنوياً، بينما كان معدّل النمو في البلدان الأقل حُرّيّة، صفراً.

الجدول (٢) على ٩٧-٩٨ يقدّم بيانات مماثلة لجميع البلدان الـ تسعة والتسعين في ضوء مقياس(EFW)، نرى في تلك البيانات النمط نفسه، البلدان الأكثر حُرّيّة تحقق دخلاً فردياً أعلى ونمواً أسرع. البلدان الأربعة عشر التي كان مقياسها في الحُرّيّة الاقتصادية ٧.٠ أو أكثر خلال عقدي ١٩٨٠-٢٠٠٠؛ لأن دخل الفرد فيها حوالي ٢٧.١١٥ دولار؛ أي أحد عشر ضعف البلدان الثلاثين التي كان مقياسها أقل من ٥.٠ بالمائة. كذلك، كان معدّل النمو السنوي للفئة ذات القياس المالي ٢.٤ بالمائة مقارنة مع ٠.١ بالمائة للفئة الدنيا.

**الشكل١: الحُرّيّة الاقتصادية والاختلافات في مستويات الدخل ومعدلات النمو عبر البلدان**

**إجمالي الناتج المحلي للفرد، ٢٠٠٢**
**(في ١٩٩٥ بالدولار الأمريكي)**

---

>٧.٠

٦.٩٩-٦.٠

٥.٩٩-٥.٠

<٥.٠

$ ٢.٥٠

٥.٢٩ $

١٦.٧٤ $

٢٧.٢٠ $

>٧.٠

٦.٠-٦.٩٩

٥.٠-٥.٩٩

<٥.٠

٠.١٠٪

٠.٨٠٪

٢.٤٠٪

٢.٠٠٪

---

**النموّ في الواقع لمعدّل الإنتاج المحلي للفرد**
**في ١٩٨٠-٢٠٠٢ (بالدولار)**

المصدر: مأخوذ عن البنك الدولي، مؤشّرات التنمية الدولية: ٢٠٠٤، وجيمس جوارتني وروبرت لوسون، الحُرّيّة الاقتصادية في العالم: تقرير ٢٠٠٤ السنوي.

عندما تصحح البلدان المنخفضة القياس من مؤشساتها وسياستها، فإنها تستطيع تحقيق نسب نموّ عالية جداً، وأن تضيق الفجوة بينها وبين الدول الصناعية ذات المداخيل العالية. بلدان مثل هونج كونج وسنغفورة وتايوان وايرلندا و التشيلى وموريشيوس وبوتسوانا تدل على هذه النقطة. خلال العقود الأخيرة، جميع تلك البلدان حقّقت تقدّماً واسعاً نحو الحُرّيّة الاقتصادية، وجمعيها تطورت بسرعة، وحقّقت زيادات كبيرة في مستوى دخلها القومي ومستوى معيشتها. وفي عام ١٩٨٠ أكثر بلدان العالم سكاناً، الصين والهند كانتا من أقل بلدان العالم حُرّيّة اقتصادية، وخلال العقدين الآخرين، فقد اتبعت الدولتان سياسات أكثر تلاؤماً مع الحُرّيّة

الاقتصادية، وهما - الآن - تحرزان نسب نموّ اقتصادي كبير.

النظرية الاقتصادية والتجربة العملية، كلاهما تشير إلى أن البلدان تجذب استثمارات أكبر ونموّ بسرعة أكبر، وتحقّق مستويات معيشة أعلى، عندما تقرر انتهاج واستمرار سياسات اقتصادية حُرّة، كما أسلفنا في هذا البحث. المفتاح للتقدّم الاقتصادي هو اتباع السياسات والمؤسسات الصحيحة. وكلّما أسرع القادة والسياسيون والإعلاميون على امتداد العالم، بتحريك بلدانهم نحو حُرّيّة اقتصادية أعظم، أصبح العالم أكثر رخاء.

**الجدول ٢: الحُرّيّة الاقتصادية، معدَل الإنتاج المحلي للفرد**

| | تصنيف EFW ١٩٨٠-٢٠٠٠ | معدَل الناتج المحلي للفرد في ٢٠٠٢ (١٩٩٥ $) | نموّ معدَل الناتج المحلي للفرد، ١٩٨٠-٢٠٠٢ |
|---|---|---|---|
| أعلى معدّلات ١٠ دول، ١٩٨٠-٢٠٠٠ | | | |
| هونغ كونغ | ٨.٧ | ٢٣.٨٣٣ | ٣.٧٪ |
| سنغافورة | ٨.٣ | ٢١.٢٩٦ | ٤.٢٪ |
| الولايات المتحدة | ٨.٠ | ٣١.٦٦٠ | ١.٩٪ |
| سويسرا | ٧.٩ | ٢٦.٥٧٩ | ٠.٧٪ |
| كندا | ٧.٥ | ٢٦.١١٤ | ١.٦٪ |
| المملكة المتحدة | ٧.٥ | ٢٣.١٦٦ | ٢.٢٪ |
| هولندا | ٧.٤ | ٢٥.٧٧٨ | ١.٨٪ |
| لوكسمبورغ | ٧.٣ | ٥٤.٢٠١ | ٤.٠٪ |
| | | | |

| ألمانيا | ٧.٣ | ٢٤.٠٠٤ | ٪١.٧ |
|---|---|---|---|
| أستراليا | ٧.٣ | ٢٥.٠٣٢ | ٪١.٩ |
| **المعدّل** | **٧.٧** | **٢٨.١٦٦** | **٪٢.٤** |

معدّل أدنى ١٠ دول، ١٩٨٠-٢٠٠٠

| إيران | ٤.٢ | ٥.٩٢٣ | ٪١.٢ |
|---|---|---|---|
| البرازيل | ٤.٢ | ٦.٨٧٨ | ٪٠.٤ |
| سورية | ٤.٠ | ٣.٢٠٥ | ٪٠.٧ |
| غانا | ٤.٠ | ١.٨٨٢ | ٪٠.٥ |
| نيجيريا | ٤.٠ | ٧٥٨ | ٪١.١- |
| نيكراغوا | ٣.٩ | ٢.١٨٧ | ٪١.٤- |
| أوغندا | ٣.٩ | ١.٢٢٩ | ٪٢.٢ |
| الجزائر | ٣.٨ | ٥.١٠١ | ٪٠.٠ |
| مينمار | ٣.٧ | ١.١٢١ | ٪٢.٧ |
| الكونغو الديمقراطية | ٣.٦ | ٥٧٨ | ٪٤.٩- |
| **المعدّل** | **٣.٩** | **٢.٨٨٦** | **٪١.١** |

المصدر: مأخوذ من البنك الدولي، مؤشّرات التنمية العالمية: ٢٠٠٢ وجيمس جوارتني وروبرت لوسون، الحُرّيّة الاقتصادية في العالم: ٢٠٠٤ التقرير السنوي. هنالك ٩٠ بلداً مصنفة حسب EFW للأعوام ١٩٨٠، ١٩٨٥، ١٩٩٠، ١٩٩٥ و٢٠٠٠. إن تصنيف EFW للأعوام ١٩٨٠-٢٠٠٠ كان المعدّل لتلك السنوات الخمس. بيانان معدّل النموّ معدّلة في ضوء التضخّم.

# الجزء الثالث: التقدّم الاقتصادي والدور الحكومي

## عشرة عناصر للتفكير الواضح
## حول التقدّم الاقتصادي ودور الحكومة

1. الحكومة تنمّي التقدّم الاقتصادي، عن طريق حماية حقوق الأفراد، وتوفير السلع التي لا يمكن توفيرها، من خلال الأسواق.
2. الحكومة ليست أداة تصحيح.
3. الحكومة لا تنحصر - فقط - في الضرائب.
4. ما لم تقيّد بأنظمة دستورية، فإن جماعات المصالح الخاصة سوف تستخدم العملية الديمقراطية السياسية لاستغلال دافعي الضرائب والمستهلكين.
5. ما لم يكونوا مقيّدين بأنظمة دستورية، فإن المشرّعين سوف يضعون موازنات قائمة على عجز مالي، وبالتالي ينفقون بتفريط.
6. الحكومة تُبطئ التقدّم الاقتصادي منغمسة انغماساً كبيراً في محاولة مساعدة البعض على حساب الآخرين.
7. إن تكاليف نقل واردات الحكومة أكبر كثيراً من المكاسب الصافية للمستفيدين المستهدفين.
8. التخطيط المركزي يستبدل الأسواق بالسياسة، والتي تضيع الموارد، وتؤخّر التقدّم الاقتصادي.
9. التنافس مهمّ في الحكومة بمثل أهمّيّته في الأسواق.
10. الأنظمة الدستورية التي تجمع بين العملية السياسية والاقتصاد السليم في تناغم وتوافق، هي التي تُنمّي التقدّم الاقتصادي.

# المقدّمة

الحكومة هي - بشكل ما - تشبه الطعام. الطعام أساسي، ولكن؛ عندما يُستهلك بكثرة، فإنه يؤدي إلى السمنة وفقدان الحيوية وغير ذلك من الأمور المتصلة بالصحة. كذلك فإن الحكومة عندما تكون ضمن الحدود المنضبطة، فإنها تشكّل قوة فعالة للرخاء، ولكن؛ عندما تتوسع توسعاً، وتقدم على نشاطات، ليست مؤهَلة لها، فإنها تنال من التقدّم الاقتصادي.

عندما تُتخذ القرارات بوسائل ديمقراطية، فإن من الأهمّية بمكان للناخبين فَهم مواطن الضعف والقوة للحكومة. في كثير من الحالات، يقتنع الناس بنوايا المرشحين، ويفشلون في الأخذ بعين الاعتبار الآثار الجانبية لأية تغيّرات في السياسة. وعندما يكون لدى الناس توقّعات غير واقعية، فإن خيبة الأمل تصبح النتيجة الحتمية.

الاقتصاد يعطي نظرات عميقة حول كيفية عمل العملية السياسية. هذا الجزء سوف يستخدم أدوات الاقتصاد لتحليل العملية السياسية الديمقراطية. سوف نشرح لماذا تختلف النتائج السياسية في كثير من الأحيان عن تلك التي كانت قد وُعدت. وسوف نبحث - أيضاً - لماذا هنالك توجُه من قِبل الحكومات للتوسع، والقيام بنشاطات، تُبدّد الموارد، وتُنقص مستويات دخل المواطنين.

وأخيراً، سوف نعرض لمجموعة من الأنظمة الدستورية، التي من شأنها توجيه الحكومات - بشكل مستمر - نحو نشاطات، تُحسّن من نوعية حياتنا.

## ١- الحكومة تُنمي التقدّم الاقتصادي عن طريق حماية حقوق الأفراد، وتقديم سلع، لا يمكن أن تُقدَّم من خلال الأسواق.

> "حكومة عاقلة وحريصة، تمنع الرجل من إلحاق الأذى بغيره من الرجال، والتي تتركهم أحراراً، فيما عدا ذلك لتنظيم جهودهم في الصناعة، وتحسيناتها، والتي لا تأخذ من فم العامل الخبز الذي كسبه. هذا هو جوهر الحكومة الجيدة"

.(20)

**توماس جيفرسن**

تستطيع الحكومة أن تُنمي التعاون الاجتماعي، وأن ترفع من رفاهية مواطنيها الاقتصادية، بوسيلتين: (١) بتوفير الحماية لأرواح الناس وخُزيّاتهم وممتلكاتهم (شريطة أن تكون تلك الممتلكات والحُزيات قد اكتسبت دون استخدام القوّة، أو التزوير، أو السرقة) و(٢) بتقديم سلع مختارة قليلة، لها خصائص غير عادية، والتي يصعب الحصول عليها، من خلال الأسواق.

وقد أشار جيمس بوكانان، حامل جائزة نوبل، إلى تلك المهام واصفاً الأولى منها بأنها العنصر الحامي، والثانية بأنها العنصر المنتج في العمل الحكومي.

العنصر الحامي يشمل محافظة الحكومة على إطار من الأمن والنظام، بما في ذلك تطبيق القوانين ضد السرقة والتزوير والعنف. الحكومة تستمتع بحق حصري وشرعي في استخدام القوة، من أجل حماية المواطنين من بعضهم بعضاً، ومن أجل الحفاظ على بنية ثابتة من الأنظمة، التي تُتيح للناس التفاعل والتعامل مع بعضهم البعض بوئام. العناصر الأساسية في هذه المنظومة، تشمل حماية الناس وممتلكاتهم ضد المعتدين، وتنفيذ العقود، وتجنب القيود والأنظمة والضرائب على أسس من المحاباة.

عندما تؤدي الحكومة مهمة الحماية جيداً، فإنها تعطي للمواطنين الثقة بأنهم لن يتعرّضوا للاحتيال، وأن الثروة التي ينتجونها لن تُؤخذ منهم، سواء من قِبل متطفّلين أنانيين، أو على يد الحكومة، من خلال الضرائب العالية والأنظمة العديدة، أو التضخم الساحق. هذه الحماية تعطي للمواطنين الضمان بأنهم إذا زرعوا، فسوف يحصدون. عندما يكون ذلك مُطبقاً، فإن الناس سوف يبذرون، ويحصدون محاصيل وفيرة، وتكون النتيجة التقدّم الاقتصادي.

تبرز المشاكل عندما تؤدي الحكومة مهمة الحماية، بشكل ضعيف. وإذا لم تكن حقوق الملكية محدّدة ومطبقة، بشكل جلي، فإن بعض الفرقاء سوف يرتكبون مخالفات تُلحق الضرر بالآخرين. إنهم سوف يأخذون ممتلكات، ليست لهم، وسوف يستخدمون موارد دون دفع أثمانها. عندما

يسمح للناس بفرض مثل هذه التكاليف على الآخرين دون تعويض، فإن الأسواق لن تعكس التكاليف الحقيقية لإنتاج السلع. لذا؛ فعندما تكون حقوق الملكية في الموارد غير مثبتة ومطبّقة بشكل واضح، فإن تلك الموارد تتعرّض لسوء الاستخدام، كما تفتقر إلى الحماية. ليس عجيباً - إذنْ - أن نرى التلوث الجامح في البيئة، وفي الممرات المائية؛ لأن تلك الموارد ليست مملوكة، بشكل محدد، أو قابلة للتبادل كملكية خاصة.

العنصر الرئيس الثاني في عمل الحكومة، وهو العنصر المنتج، يشمل توفير ما يسمّيه علماء الاقتصاد "بالسلع العامة". مثل هذه السلع، لها خصائص بارزة: (١) إعطاؤها لفرد واحد، يتيحها في آن واحد للآخرين. (٢) من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، تقييد استهلاكها للمستهلكين الذين يدفعون ثمناً لها دون سواهم. بعض تلك السلع أو الخدمات مثل، الدفاع الوطني، مشاريع السيطرة على الفيضانات، وبرامج مكافحة البعوض، هي أمثلة على خدمات، لها خصائص السلع العامة.

إن من الصعب جداً على القطاع الخاص إنتاج وتسويق السلع العامة. إن طبيعة الخدمة العامة تجعل من المستحيل على رجل أعمال إقامة علاقة أحادية بين الدافع وبين مَن يتلقّى الدفع. هذا يعطي العميل حافزاً لشراء تلك السلعة، أو الخدمات. ذلك أنه إذا كان الآخرون يشترون السلعة، فإنك تستطيع أن تستهلكها دون دفع ثمن لها. وعلى سبيل المثال، إذا قامت شركة ببناء سدّ للسيطرة على الفيضان، فسوف يكون من المستحيل تقديم خدمة السيطرة على الطوفان لمَن يدفعون دون سواهم، وحجبها عن مَن لا يدفعون. وتقديراً منهم لهذه الصعوبة، فإن المستفيدين المنتظرين، يكونون - عادة - غير راغبين في المساعدة بتغطية تكاليف المشروع. كل واحد له حافز، جعل الشخص الآخر يدفع. عندما يحدث ذلك، فربما لن يتم الإقدام على المشروع، على الرغم من أن فوائده تتجاوز تكاليفه.

ومع ذلك، فإن من السهل في معظم الحالات إقامة وصلة بين الدفع والتسلّم. إذا لم تدفع ثمن جالون البوظة الآيس كريم، أو السيارة، أو جهاز التلفزيون، أو DVD، وآلاف مؤلفة من السلع، فإن الموردين لن يوردوا لك تلك السلع. ولن تستطيع الاستفادة منها مجاناً، مثلما يستفيد منها أولئك الذين دفعوا أثمانها. لذا؛ فهنالك عدد قليل من "السلع العامة". ولكنْ؛ عندما تجعل طبيعة السلع من الصعب الربط بين الدفع والتسليم، فإن باستطاعة المواطنين الاستفادة من أعمال الحكومة. وجوهر القول فيما يتعلق بعمل

الحكومة في الحقل العام، هو ما عبر عنه إبراهام لنكُولن عندما قال: "الهدف المشروع للحكومة، هو أن تقدّم لمجتمع الناس ما يحتاجون إلى عمله، مقا هو غير قادر على عمله بنفسه، أو لا يستطيع أن يعمله، بشكل جيد بالقدرات الفردية المتفرّقة" [21].

الأمريكيون كانت لهم علاقة حُب جدلية مع الحكومة. الدستور الأمريكي عدّد مهمات محدودة للحكومة الفيدرالية، ولأكثر من قرن، أبقى الحكومة بشكل دقيق تقريباً، ضمت إطاري "الحماية" و"الإنتاج" كما ذُكر آنفاً. وعلى الرغم من أن الأزمة الاقتصادية الكبرى التي عصفت بأمريكا كانت - إلى حد كبير - نتيجة سوء إدارة من قِبل الحكومة، (على سبيل المثال، تخفيض كبير في حجم العملة المتاحة، وزيادة هائلة في التعرفه الجمركية عام ١٩٣٠، وزيادة هائلة كذلك في الضرائب عام ١٩٣٢)، فقد أدت إلى زيادة كبيرة في دور الحكومة. وما إن جاء عقد ١٩٦٠، حتى أصبح الأمريكيون يعتقدون بأن الحكومة تستطيع أن تفعل كل شيء. التحويلات الحكومية كانت تُعد قادرة على تخفيض مستوى الفقراء، إن لم يكن القضاء عليه. ألمديكير (Medicare) والمديكيد (Medicaid) "التأمين الصحي" كانتا ستقدّمان عناية صحية للمسنين والفقراء. وعجز الميزانيات كان العلاج لتنشيط العمل الاقتصادي، وتخفيض نسبة البطالة. الحكومة تحركت أبعد كثيراً من مهمتيها في الحماية والإنتاج، بيد أن النتائج كانت مخيّبة للآمال، وأقل كثيراً مقا كانت قد وعدت به. وما إن جاء عقد ١٩٨٠ حتى تبيّن عدم فعالية تلك السياسات والآثار الجانبية لها؛ بحيث خفَّت علاقة الحب مع الدور الحكومي التي ترعرعت في عقد ١٩٦٠.

بيد أن ذاكرة الناس قصيرة، وعندما تأتي النتائج مخيبة للآمال، هنالك اتجاه لوضع اللوم على الأشخاص الذين يتولّون زمام الحكم. فإذا انتخب "الأشخاص الآخرون" سوف تتحسّن الأمور. مرة أخرى، يبدو أن الحماس للحكومة في حالة ارتفاع. للاقتصاد الكثير مقا يمكن أن يقوله بشأن عمليات الحكومة، حول كيفية عملها، ولماذا تكون النتائج مخيبة للآمال، في كثير من الحالات، وماذا يمكن عمله لتحسين فعاليتها عندما يتعلق الأمر بالحكومة، فإن الاقتصاد يحل محل الرومانسية، بتوقّعاته العملية. الأخير قد لا يكون مَدعاة للرضا، ولكنه يؤدي إلى تفهّم أكبر، وإحباط أقل.

**٢- الحكومة ليست أداة تصحيح**

يميل الناس إلى الاعتقاد بأن الحكومة - وبالأخص الحكومة المنتخبة انتخاباً ديموقراطياً - هي أداة تصحيح. إنهم يتصرفون، وكأن الحكومة

هي صاحبة المضرب الذي يمكن الاعتماد عليه دائماً لإحراز الهدف. وجهة النظر هذه خاطئة. الحكومة الديمقراطية هي مجرد وسيلة من وسائل التنظيم الاجتماعي، عملية، يقوم - من خلالها - الأفراد مجتمعين، باتخاذ خيارات، وإنجاز نشاطات. ليس هنالك ضمان بأن سياسة ترغب فيها الأكثرية سوف تنفي التقدم الاقتصادي. وفي الحقيقة، هنالك سبب قوي، يدعو إلى الاعتقاد، بأنه ما لم تُوضع كوابح على رغبات الأغلبية، حتى الحكومات التي انتُخبت بشعبية كبيرة، قد تنتهج سياسات، من شأنها إعاقة التقدم الاقتصادي.

الجدول (٣)، يقدم دليلاً على هذا الموضوع. الجدول يوضح - بشكل منهجي - أكلاف المشروع؛ مثل بناء عمارة، أو طريق، أو إقامة مركزي مدني. وحتى نجعل المثل سهلاً، سوف ننظر في اقتصاد، يُشكَّل من خمسة شركاء. ومع ذلك، فإن التداعيات سوف تكون هي ذاتها، لو كان هنالك آلاف، أو (ملايين) المقترعين، مثل الخمسة المذكورين في الجدول. المشروع يكلّف ٦٠ دولاراً، وينتج مجرد ٥٠ دولار، بشكل منافع للمواطنين. وبما أن التكاليف تتجاوز المنافع، فإن المشروع يصبح غير منتج، وبالتالي يجب رفضه. ولكن؛ إذا وُزِّعت التكاليف بالتساوي بين جميع المقترعين (الخطة أ)، وإذا ما اتُّخذ القرار، بأغلبية الأصوات، فسوف يتم السير في الموضوع. آدامــز و بــراون و جرين، جميعهم يتلقّون منافع، تفوق التكاليف (١٥ دولاراً مقابل ١٢٥ دولاراً) (الجدول ٣ على ص١٠٩)، وتصويتهم بنعم، يشكّل أغلبية. التكاليف المفروضة على جونز وسميث، سوف تتجاوز كثيراً المنافع. ولكن؛ ما دام أنهما يشكّلان أقلّية، فليس باستطاعتهما عمل أي شيء. هل يمكن إصلاح عملية التصويت، بشكل، يُحسّن من أداء الحكومة؟ الخطة ب تُظهر أحد الاحتمالات. بموجب الخطة ب، تُوزَّع التكاليف في ضوء المنافع التي يتلقّاها كل ناخب. الناخبون الذين يتلقون نسبة أعلى من المنافع، مطالبون بدفع نسبة أعلى من النفقات. وهكذا، ولأن آدمز وبراون وجرين، سوف يتسلّم كل منهم ٣٠٪ من المنافع (١٥ دولاراً بدلاً من ٥٠ دولاراً)، يتوجّب عليهم دفع ٣٠ بالمائة من الضرائب لتمويل المشروع. وفي المقابل، يتوجّب على جونز وسميث دفع ٦٪ و٤٪ فقط من التكاليف؛ لأن ذلك يمثل حصتهم، من مجموع المنافع. عندما تخصص التكاليف نسبة إلى المنافع التي تتأتّى، الناخبون الخمسة سوف يُصوّتون، لا على المشروع؛ لأن حصة كل منهم من الكلفة سوف تتجاوز المنفعة.

**الجدول ٣: تكاليف وعائدات المشروع الحكومي الافتراضي**

| المصوّتون | العائدات المستلمة | تسديد الضريبة | |
|---|---|---|---|
| | | الخطة أ | الخطة ب |
| آدمز | ١٥ دولار | ١٢ دولار | ١٨ دولار |
| براون | ١٥ دولار | ١٢ دولار | ١٨ دولار |
| جرين | ١٥ دولار | ١٢ دولار | ١٨ دولار |
| جونز | ٣ دولار | ١٢ دولار | ٣.٦٠ دولار |
| سميث | ٢ دولار | ١٢ دولار | ٢.٤٠ دولار |
| المجموع | ٥٠ دولار | ٦٠ دولار | ٦٠ دولار |

هذا التدليل البسيط يبرز نقطة بالغة الأهمية. عندما يدفع الناخبون بنسبة المنافع المتوخّاة، فإن جميعهم سوف يخسرون، إذا كان عمل الحكومة غير مُنتج، وجميعهم سوف يربحون، إذا كان منتجاً [22].

لذا؛ وعندما يتم الربط بين المنافع والتكاليف التي تترتّب على المخترعين مباشرة، فإن أغلبيات كبيرة سوف تعارض المشاريع غير المنتجة، وتؤيد المشاريع المنتجة. كثير من علماء الاقتصاد يعتقدون بأن أموال دافعي الضرائب سوف تُنفَق، بطريقة أكثر إنتاجية، إذا ما طلب أن يتم القرار بأغلبيات ساحقة غير عادية، للموافقة على الإنفاق الحكومي. وبالأخص على المستوى الفيدرالي. تأييد بأغلبية ساحقة، ولنقل بأغلبية ٨٠ أو ٩٠ بالمائة من الناخبين، هو دليل قوي على أن المشروع منتج. وعلى النقيض من ذلك، إذا لم يتم تحقيق أغلبية ساحقة فإن ذلك يعني أن المشروع غير منتج. وبالمقارنة مع الأغلبية العادية، فإن مطلب الأغلبية الساحقة، من شأنه أن يؤدي عملاً أفضل كثيراً، في فرز البرامج الحكومية المبددة، وضمان أن يؤدي العمل الحكومي إلى تأثير إيجابي، على رخاء ومصلحة المواطنين.

عندما نُعمِل التفكير بشأن الحكومة، من المهم الإدراك بأن هنالك فوارق جوهرية بين الديموقراطية السياسية والأسواق. عندما تفرض الحكومةُ

الديموقراطيةُ الضرائب، فإنها تفعل ذلك بالفرض. الأقلّيات المخالفة عليها أن تدفع الضرائب، بغضّ النظر عمّا إذا كانوا يتلقّون شيئاً، يُسمّونه بالمقابل أم لا. سلطة فرض الضرائب تسمح للحكومة بأخذ الممتلكات (الدخل، على سبيل المثال) من الأفراد دون إذن منهم. لا توجد هنالك قوة إكراه موازية في القطاع الخاص. الشركات الخاصة تستطيع فرض أسعار عالـية، ولكــنها لا تستطيع أن تُرغم أحداً على الشراء. وفي الحقيقة، فإن الشركات الخاصة مُضطرّة إلى تزويد العملاء بقيمة مناسبة، وإلا فإنها لن تكون قادرة على جلب دولاراتهم. على العملاء أن يقيموا البضائع والخدمات؛ بحيث تكون أعلى من الكلفة، و إلا فإنهم لن يقدموا على الشراء.

ولكن؛ عندما تكون الدوائر الحكومية أو المشاريع الحكومية مموّلة، أو تتلقى الدعم المالي عن طريق الضرائب المفروضة، فليس هنالك أي ضمان بأن الناس الذين يستخدمون السلع والخدمات يتمثّونها بأعلى من أكلافها. هنالك فرق جوهري آخر بالغ الأهمّيّة: الديمقراطية السياسية غير المحدودة، هي نظام يقوم على حكم الأغلبية، بينما تخصيصات السوق تقوم على أساس التمثيل النسبي. عندما تتخذ القرارات عبر الحكومة، يتوجّب على الأقلّية الانصياع للأغلبية، وأن تدفع ثمن ذلك، سواء لإنشاء ستاد للعبة البيس بول، أو إقامة فرقة سيمفونية، أو قواعد عسكرية، وغير ذلك من مشاريع. وعلى نقيض ذلك، فإن السوق يسمح للمجموعات المختلفة أن تُصوِّت لشيء ما، وأن يتلقّوا ما يريدون.

على سبيل المثال، عندما يكون التوجّه للمدارس من خلال السوق بدلاً من الحكومة، فإن بعض الآباء قد يختارون المدارس التي تؤكد على المفاهيم الدينية، بينما يختار غيرهم القيم العلمانية؛ وآخرون غيرهم يختارون مدارس، تُركز على المهارات الأساسية، والتنوع الثقافي، أو الإعداد المهني. في أنظمة السوق، يمكن تلبية كل واحدة من هذه الخيارات المختلفة. لا يحتاج المرء لأن يكون جزءاً من الأغلبية، لنيل ما يرغب، وهو ما يُفسر لماذا تفضّل الأقلّيات الإثنية تلقى مساعدات للمدارس، بأغلبيات أكبر من غيرها.

مادام أن الأفراد أو "الجماعات"، على استعداد لدفع الثمن، فإن السوق سوف يستجيب لرغباتهم، وسوف تكون الأقلّيات ممثلة بنسبة، تعادل حجم مشترياتها. يضاف إلى ذلك، أنه يمكن تفادي النزاعات التي تنشأ عندما تحاول الأغلبية فرض إرادتها على الأقلّية.

### ٣- تكاليف الحكومة لا تقتصر - فقط - على الضرائب

السياسيون يتحدثون - في كثير من الأحيان - وكأن الضرائب هي تكاليف الحكومة. على الرغم من أن الضرائب التي تُدفَع تمثل جزءاً من ثمن عمل أو سياسة، تؤديها الحكومة، فإن ذلك لا يمثل الكلفة التامة. كلفة أي مُنتج هو ما يتوجب علينا التنازل عنه، من أجل إنتاجه، والحكومة ليست الاستثناء لهذه القاعدة. هنالك ثلاثة أنماط من التكاليف التي نتحملها عندما تفرض الحكومة الضرائب، وتقدم السلع والخدمات.

**أولاً: هنالك خسارة إنتاج القطاع الخاص، الذي كان يمكن أن يتم بالموارد التي أصبحت - الآن - مُسخرة لإنتاج السلع التي تزودنا بها الحكومة.** الموارد التي تذهب لتأمين الحماية البوليسية، و الطرق السريعة، والصواريخ، والتعليم، والصحة، أو أي مشروع حكومي آخر، لها استخدامات بديلة. فلو لم تكن محجوزة في إنتاج سلع، من خلال القطاع العام، لكانت متوفرة للقطاع الخاص. ومع أن هذا الثمن يُموَّل في بعض الحالات عن طريق الضرائب، فإن الكلفة تتأتى، بغضّ النظر عمّا إذا كان يتم دفع ذلك من قِبل الحكومة عن طريق الضرائب القائمة، أو زيادة في الدَّين الحكومي، أو التوسع في طبع المال، ولا يمكن تخفيض ذلك إلا بتخفيض حجم المشتريات الحكومية.

**النمط الثاني من الكلفة هو ثمن الموارد التي تُصرَف في جمع الضرائب، وتنفيذ القرارات الحكومية. قوانين الضرائب والأوامر التنظيمية تحتاج إلى تنفيذ.** تعبئة قسائم الضريبة وتوجيه التحذيرات الرسمية، بوجوب التقيد بالقوانين يجب أن تُعدّ، وأن تراقب. الموارد التي تصرف في إعداد ومراقبة وتطبيق الأنظمة وقوانين الضرائب، لا تكون متوفِّرة لإنتاج السلع سواء لدى القطاع الخاص، أو العام. وتشير الدراسات في الولايات المتحدة أن تلك العمليات تُكلّف الشركات والأفراد حوالي ٥.٥ بليون ساعة عمل (الساعات التي يعمل فيها ٢.٧ موظّف عملاً دائماً على مدار السنة) فقط لإتمام العمل الورقي في تدقيق أوراق الضرائب كل عام [23]. في الولايات المتحدة، هذه وغيرها من الأوامر كالتي يتوجب إطاعتها على المستوى الفيدرالي، كلفت حوالي ٤٩٥ بليون في عام ٢٠٠٠. وهذا يمثل حوالي ٤.٨٠٠ دولار لكل أسرة [24].

وعندما يُضاف إلى ذلك ٣٤٨ بليون دولار، تُصرف على اللوبيات (العلاقات العامة) مع أو ضد التشريعات المقترحة (انظر العنصر ٣، القسم ٢)، فإن الرّقم لعام ٢٠٠٠ يصل إلى ٨٤٣ بليون دولار، أو ما يعادل ٨٢٠٠ دولار

لكل أسرة. وحتى نضع هذا الرَّقم في السياق، لنذكر أن الضرائب الفيدرالية المجموعة هي ١٩.٦٠٠ دولار للأسرة. وهكذا، فإن الثمن الكلّي للحكومة الفيدرالية يساوي ٢٧.٨٠٠ دولار لكل أسرة ٧٠٪ بشكل ضرائب و ٣٠٪ نفقات عمليات اللوبي وتنفيذ القوانين. هذا التقييم - إذا كان صحيحاً بشكل عام - على كافة مستويات الحكومة، يتضمن تداعيات مُلفتة للاهتمام: النفقات الحكومية على جميع المستويات في الولايات المتحدة، تُمثل أكثر من ثلث الإنتاج القومي العام للأمة، ولكن؛ إذا أضفنا نفقات القطاع الخاص المطلوبة من الحكومة، فإن مجموع العبء الحكومي يمثل نصف أو أكثر من الإنتاج القومي العام.

**ثالثاً، هنالك ثمن تشويه الأسعار الناشئ عن الضرائب والافتراض.** الضرائب تشوّه الحوافز. إنها تدق إسفيناً بين ما يدفع المشتري وما يقبض البائع. (مع الضرائب، المشترون يدفعون أكثر، ولكن البائعين يتلقّون أقل مما يدفعه المشتري). بعض التبادلات التي تكون في الأحوال العادية مربحة للفريقين، تصبح غير مربحة، وبالتالي لا يتم التخلي عن تلك الفرص المربحة، يفرض ثمناً على الاقتصاد. وفي حالات أخرى، فإن الضرائب قد تدفع الأفراد إلى تخصيص وقت أطول للراحة والاستجمام أو، النشاطات الخارجة عن إطار السوق، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض الإنتاج. بعض الناس ينغمسون في نشاطات، تستهدف التهرّب من الضريبة، وهو ما يفرض ثمناً إضافياً على الاقتصاد. وتشير الأبحاث إلى نفقات الضرائب، فوق نفقات ضبط التنفيذ. هذه النفقات يجب أن تؤخذ في الاعتبار عند النظر في تحليل مزايا البرامج الحكومية.

من المهم - أيضاً - إدراك أن السياسيين سوف يحاولون إخفاء تكاليف الحكومة. وكما عبّر عن ذلك زعيم الأغلبية السابق في مجلس الشيوخ السنتور روبرت دول: "الضرائب تشبه كثيراً نَتف الوز. إنها فن الحصول على أكبر قدر ممكن من الريش، بأقل ما يمكن من الاعتراض" [25]. الجذب السياسي من عجز الموازنات، وخلق النقد، وغير ذلك من الضرائب غير المباشرة، يتأتّى عن رغبة السياسيين في إخفاء أثمان البرامج الحكومية.

الخداع الذي يحيط بضرائب الأعمال شائع، بصورة خاصة. كثيراً ما يتحدث السياسيون عن فرض ضرائب على "الأعمال"، وكأنه يمكن نقل جزء من عبء الضرائب من الأشخاص إلى غير الأشخاص (الأعمال). واضح - تماماً - أن ضرائب الأعمال - مثل جميع الضرائب الأخرى - يدفعها الأفراد. قد تكتب شركة أعمال شيكاً إلى الحكومة، ولكنها لا تدفع

الضرائب. الشركة إنما تجمع المال، من جهة أخرى، العملاء، المـوظفون، أو حملة الأسهم، وتُحوّلها إلى الحكومة. قد يكون كلاماً سياسياً مُنمّقاً التحدث عن ضرائب على الأعمال، ولكن الحقيقة هي أن الضرائب وجميع نفقات الحكومة الأخرى، يدفعها الناس.

**٤- ما لم يكونوا مقيدين بأنظمة دستورية، فإن مجموعات المصالح الخاصة سوف تستخدم العملية السياسية الديمقراطية لسلب دافعي الضرائب والعملاء.**

عندما تكون السياسة العامة منحصرة بمجالها المناسب، فإن باستطاعة الحكومة أن تساهم مساهمة كبرى تجاه الرخاء الاقتصادي. ولكن هذا يتطلب أكثر من حكم الأغلبية، والانتخاب الشعبي للمشرّعين.

لسوء الحظ، كثيراً ما يستفيد المسؤولون المنتخبون من تأييد سياسات، تعمل لمجموعات من ذوي المصالح الخاصة، على حساب الشعب عامة. انظر في سياسة، تولّد ربحاً شخصياً كبيراً لصالح أعضاء في مجموعة مصالح خاصة (على سبيل المثال، مجموعة تجارية تمثل المصالح الصناعية، أو أعضاء في اتحادات نقابات العمال، أو مجموعات زراعية على حساب المصالح الأوسع لدافعي الضرائب أو المستهلكين). وبينما تضم مجموعات المصالح الخاصة أعضاء أقل من مجموع عدد دافعي الضرائب والمستهلكين، فإن مكاسبهم "كأفراد" من التشريع تكون كبيرة. وخلافاً لذلك، وفي الوقت الذي يتأذى فيه العديد من دافعي الضرائب والمستهلكين، فإن الثمن الذي يُفرَض على كل واحد منهم ضئيل، ويصعب - في حالات كثيرة - تحديد مصدر ذلك الثمن.

يُمكّن هذا النوع من القضايا من الوقوف على ما يجعل أغلب السياسيين يدعمون مجموعات المصالح الخاصة. ولأهمّيّة المصالح الشخصية بالنسبة لأفرادها، يكون دافع هذه المجموعات قوياً لعقد التحالفات، وإشعار المرشحين والمشرّعين بقوة اهتمامهم، بتلك القضايا. كثيرون من أعضاء مجموعات المصالح الخاصة، سوف يقررون لمَن يُدلون بأصواتهم، ولمَن سيقدّمون الدعم المالي - بشكل حصري - على أساس موقفه من قضايا ذات أهمّيّة خاصة لهم. وبسبب أن القضية التي تهتم بها مجموعات المصالح الخاصة، لا تؤثر إلا أقل القليل على غيرهم من المقترعين، فإن جمهرة الناخبين يجهلونها تماماً، ولا يهتمون بها في جميع الأحوال.

إذا كنت سياسياً تسعى لكَسب الأصوات، ماذا يتوجّب أن تفعل؟ واضح أنك لن تحصل على تأييد انتخابي كبير، إذا أيّدت مصالح الأغلبية غير المهتمة، وغير المطّلعة. ولكنك يمكن أن تحصل على تأييد علني قوي من المؤيدين، وموظّفي الحملات الانتخابية، والأهم من ذلك، تبزعات للحملة الانتخابية بتأييدك لقضايا مجموعات المصالح الخاصة. ففي عصر الإعلام الجماهيري، فإن السياسيين يقعون تحت ضغط قوي لتأييد المصالح الخاصة، وطلب المساعدات المالية منها، واستخدام التبزعات، لرسم صورة إيجابية للمرشّح على شاشات التلفزيون. السياسيون الذين يرفضون التعامل مع هذه اللعبة. أولئك الذين لا يرغبون في استخدام الأموال الحكومية لإغداق المكاسب على ذوي المصالح الخاصة، مقابل التأييد السياسي، سوف يجدون أنفسهم في وضع غير مريح، بدرجة خطيرة. وبالنظر لأوضاع اللعبة الراهنة، فإن السياسيين يُقادون بما يشبه اليد الخفية، لإظهار وجهات نظر مجموعات المصالح الخاصة، على الرغم من أن هذا التأييد كثيراً ما يؤدي إلى تبديد الأموال العامة.

الاستنتاج واضح: الحكومة المنتخبة، والمستندة - حصرياً - إلى حكم الأغلبية، لا تعالج قضايا المصالح الخاصة معالجة جيدة. إن توجّه العمليات السياسية غير المنضبطة، يتبنّى قضايا ذوي المصالح الخاصة، يساعد على فَهم كيف أن كثيراً من البرامج، تؤدي إلى تصغير الكعكة الاقتصادية العامة. على سبيل المثال، انظر في قضية حوالي الستين ألفاً من منتجي قصب السكّر والبنجر في الولايات المتحدة. الحكومة تستخدم نظام الكوتا شديد التقييد على استيراد السكر، لإبقاء أسعار السكّر المحلي أعلى عدة مرات من أسعار السكّر العالمية. ومثال على ذلك أنه في شهر شباط ٢٠٠٤ كان سعر السكّر المحلي ٢٠ سنتاً للرطل، بينما كان السعر العالمي ٦ سنتات للرطل. ونتيجة لهذا البرنامج، فإن منتجي السكّر يكسبون حوالي ١.٩ بليون دولار؛ أي أكثر من ٣٠.٠٠٠ دولار لكل منتج. معظم تلك المكاسب تذهب لكبار المنتجين، والذين تتجاوز مداخيلهم بكثير معدلات الدخل في البلاد. ومن الناحية الأخرى، فإن تلك المساعدات تُكلّف المواطن الأمريكي حوالي ٢٠ دولاراً في السنة، بشكل أسعار أعلى للمنتجات التي تستخدم السكّر. وحتى أهم من ذلك، فإن الموارد الأمريكية تُبدَّد في إنتاج مادة، لسنا مُهيّئين لإنتاجها، وهي مادة، يمكن استيرادها بأسعار أدنى كثيراً عن طريق التجارة. ونتيجة لذلك يكون الأمريكيون خاسرين.

ورغم ذلك، فإن الكونجرس يواصل تأييده للبرنامج، ومن السهل معرفة

السبب. بالنظر للتأثير على دخولهم وثروتهم الشخصية، فإن من المعقول - تماماً - لمنتجي السكّر، وبالأخص كبار المنتجين، استخدام ثروتهم ونفوذهم السياسي، لمساعدة السياسيين الذين يؤيدون مصلحتهم. وهذا - تماماً - هو ما يفعلونه. فخلال انتخابات عام ٢٠٠٠، ساهم لوبي السكّر بحوالي ١٣ مليون دولار للمرشحين، ولجان العمل السياسي.

وعلى خلاف ذلك، ليس من المعقول للناخب العادي أن يتفحص هذا الموضوع، أو إعطاءه أي وزن ذي قيمة عندما يُقرّر أو تقرّر الإدلاء بالأصوات. وفي الحقيقة، فإن معظم المقترعين لا يعرفون بأن هذا البرنامج يكلّفهم مالاً. ونتيجة لذلك، فإن السياسيين سيظلون يؤيدون منتجي السكّر، على الرغم من أن البرنامج يبدّد الموارد، ويُنقص ثروة الأمة (26).

إن نهب دافعي الضرائب والمستهلكين، من أجل إفادة الكتل السياسية الفعّالة والنشطة قد أصبح الشغل الشاغل في السياسة الراهنة. دافعو الضرائب والمستهلكين، ينفقون حوالي ٢٠ مليون دولار سنوياً، لدعم القمح والقطن والتنباك وزبدة الفستق والصوف والألبان، وجميعها لها نفس هيكلية برنامج السكّر. القوة السياسية للمصالح الخاصة، تفسّر كذلك، وجود تعريفات وكوتات على الفولاذ، والأحذية والمكانس والمنسوجات، وكثير غيرها من المنتوجات. الأنظمة التي تفرض نقل بترول ألاسكا عن طريق السفن الأمريكية الناقلة والمرتفعة الشحن، بدلاً من الناقلين الأجانب الأرخص ثمناً، يعكس نفوذ هذه الصناعة السياسي، وليس كفاءتها الاقتصادية. مشاريع ريّ تموّلها الحكومة الفيدرالية، وحقوق ري مدعومة، وقروض مدعومة للشركات الاقتصادية، والدعم للمطارات (والقائمة طويلة)، هي جميعها سياسات، جذورها تأثير المصالح الخاصة، وليس الكسب الصافي للمواطنين الأمريكيين. وبينما أن كل برنامج - بحدّ ذاته - يترك أثراً صغيراً على اقتصادنا، إلا أنها مجتمعة تفجّر الميزانية الفيدرالية، وتضيع الموارد، وتخفض بدرجة ملموسة مستوى معيشتنا.

لقد كان واضعو الدستور الأمريكي يدركون هذه النقيصة في السياسة الديموقراطية (وقد أطلقوا على المصالح الخاصة اسم الجماعات). وقد سعى الدستور إلى الحدّ من ضغط الجماعات في المادة (١) القسم ٨، الذي حدّد بأن يفرض الكونجرس - فقط - الضرائب العامة للبرامج التي تخدم الصالح العام. وقد كان الهدف من هذه المادة هو تجنّب استخدام واردات الضرائب العامة لمنفعة قطاعات خاصة من مجموع الشعب. ولكن؛ وعلى

مر السنين، فإن قرارات المحاكم والتشريعات قد أفرغت المادة من مضمونها، وشوّهت معناها. وهكذا، وكما هي مفهومة حالياً، لم يعد الدستور قادراً على لجم القوة السياسية لمجموعات المصالح الخاصة.

هنالك أعداد كبيرة من مجموعات المصالح الخاصة، وجميعها تسعى بنفوذها السياسي لدعم مصالحهم على حساب الآخرين. وفي الحقيقة، فإن كل واحد تقريباً، هو - الآن - عضو في بعض جماعات المصالح الخاصة التي تكافح للحصول على نسبة أعلى من الكعكة الاقتصادية. الحقيقة المحزنة هي أن من المستحيل لكل واحد الحصول على نسبة أكبر من الكعكة. يضاف إلى ذلك، أن السياسات التي تحصل عليها جماعات الضغط من الكونجرس لإصدار تشريعات لصالحها، من شأنها تخفيض النمو الإجمالي لاقتصادنا. لذا، وحتى إذا كانت جماعات الضغط ناجحة في الحصول على نسبة أعلى من الكعكة؛ فإنها تنتهي بالحصول على حصة أصغر، مما لو لم تكن ناجحة في ضغطها.

تحويل كل ذلك الجهد في نشاطات سياسية مكلفة لصالح جماعات الضغط، بدلاً من اعتماد الإنتاجية، من شأنه أن يُنقص حجم الكعكة المنتجة. وهكذا، فإن سياسات الجماعات الخاصة سوف تُلحق الخسارة حتى في مصالح جماعات الضغط، في نهاية الأمر [27]. العنصر ٧ يبحث هذا الموضوع، بتفصيل أوسع.

**٥- ما لم تقيّدهم الأنظمة الدستورية، فإن المشرّعين سوف يعملون بعجز في الموازنة، ويُنفقون بلا حساب.**

> "إن جاذبية الإنفاق عن طريق الاقتراض للسياسيين يجب أن تكون واضحة. الاقتراض يسمح بالإنفاق الذي يعطي مردوداً سياسياً فورياً، دون تحمّل أي ثمن سياسي فوري" [28].
>
> **جيمس بوكانن**

عندما يتجاوز إنفاق الحكومة إيراداتها، فإن النتيجة هي عجز في الموازنة. الحكومات - بشكل عام - تصدّر سندات بفائدة لتمويل عجز الموازنة. هذه السندات تمثّل الدَّين الوطني. عجز الموازنة يزيد حجم الدَّين الوطني، بمقدار العجز. خلافاً لذلك، فإن الفائض في الموازنة يتيح للحكومة الفيدرالية تسديد حاملي السندات. وبالتالي تخفيض الدَّين

الوطني العام. بشكل أساسي، الدَّين الوطني يُمثل التأثير المتراكم لمجمل العجز والفوائض التي تحققت على يد الإدارات المتعاقبة.

قبل عام ١٩٦٠، كل واحد تقريباً، بما في ذلك قادة الحزبيين السياسيين، كانوا يؤمنون بأن الحكومة يجب أن تُوازن ميزانيتها، إلا - ربّما - في حالات الحرب. كان هناك تفاهم ضمني واسع- تماماً كقاعدة دستورية - بأنه يتوجّب أن تكون الموازنة متوازنة. وفي ضوء تلك الخلفية السياسية، كانت موازنات الحكومة الفيدرالية - بوجه عام - قريبة من التوازن أيام السِلْم. وماعدا خلال زمن الحرب، كان العجز والفائض كلاهما صغيرين نسبة إلى حجم الاقتصاد الكلّي.

ثورة كينز غيّرت كل ذلك. أتباع نظرية كينز - أولئك الذين قبلوا بوجهات نظر عالم الاقتصاد الإنجليزي جون مينارد كينز - اعتقدوا بأن التغييرات في الإنفاق الحكومي والعجز في الموازنات، يمكن أن يساعدا في تنمية اقتصاد مستقر. كانت وجهة نظرهم أنه بدلاً من ميزانية متوازنة، يجب على الحكومة أن تعمل بعجز في الميزانية خلال فترات التباطؤ الاقتصادي، وأن تتحول إلى فائض في الموازنة، لكبح جماح التضخّم. وبإيجاز، فإن ثورة كينز حرّرت صانعي القرار السياسي من الانضباط الذي تفرضه الموازنة المتوازنة. وبتحريرهم من هذا القيد، أخذ السياسيون ينفقون - وباستمرار - أكثر ممّا كانوا يفرضون من ضرائب. ومنذ عام ١٩٦٠ كانت هنالك فترتان قصيرتان من الفائض في الموازنة، إحداهما عام ١٩٦٩ والأخرى عام ١٩٩٩-٢٠٠٠.

الجاذبية السياسية للإنفاق بالنسبة للضرائب ليس مدعاة للتعجّب. المشرّعون يرغبون في إنفاق المال على البرامج لإرضاء ناخبيهم. إنهم لا يحبّون الضرائب؛ لأن الضرائب تفرض ثمناً على الناخبين. الاقتراض هو البديل للضرائب القائمة: إنه يؤجّل الثمن المرئي للحكومة إلى المستقبل. عجز الموازنة (أي الاقتراض) يجعل من الممكن للسياسيين إعطاء الناخبين فوائد مباشرة، وبدون فرض ثمن مُواز في شكل ضرائب إضافية. عجز الموازنات هو نموّ طبيعي للسياسات الديموقراطية غير المنضبطة. فإذا لم يكونوا مقيّدين بأنظمة دستورية، أو مبادئ قوية، فإن السياسيين سوف يستخدمون عجز الميزانيات، لإخفاء جزئي، لثمن برامجهم عن الناخبين.

العملية السياسية غير المنضبطة تلعب في مصلحة ذوي المصالح الخاصة، وتشجّع الإنفاق الحكومي لنيل رضا فئات غنية مميزة على

حساب الكثرة. كل ممثل له حوافز قوية، لبذل جهود كبيرة، من أجل تأمين إنفاق، يفيد أعضاء وعضوات دائرته الانتخابية، وليس له دوافع لمعارضة الإنفاق من قِبل الآخرين. وعلى النقيض من ذلك، هنالك حوافز ضعيفة للمشرّع بأن يلعب دور الحارس ضد إنفاق الآخرين. إنه أو إنها سوف يكسبان غضب زملائهما، إذا وضعوا العراقيل؛ بحيث يُصبح من الصعب على أولئك الزملاء تمرير برامجهم المفضّلة لدوائرهم، وبالتالي يقاومون برامج مَن يقاومهم في دوائرهم. وأهم من ذلك، أن فوائد تخفيض الإنفاق وتخفيض العجز في الموازنة الذي يحاول الحارس المعارض تحقيقه (على سبيل المثال، ضرائب ونسب فوائد أقل) سوف تتوزّع على نطاق واسع بين جميع الناخبين؛ بحيث لا يجني أعضاء دائرته الانتخابية سوى جزء صغير من تلك المكاسب.

هنالك ٤٣٥ عضواً في مجلس النواب و١٠٠ سيناتور (عضو في مجلس الشيوخ). تصور لو أن هؤلاء الـ ٥٣٥ فرداً، ذهبوا معاً للعشاء، مع معرفتهم بأنه عند انتهاء العشاء سيتلقى كل واحد منهم فاتورة، مقدارها ١/٥٣٥ من قيمة العشاء. لا يشعر أحد منهم بأنه مُجبر على طلب أكل أقل؛ لأن تقيّده أو تقيّدها في الطلب لن يكون له أثر على مجمل الحساب، لماذا - إذنْ - لا يطلب قريدس كفتح شهية، ثمّ قطعة لحم ستيك شهية وسمك لوبستر، وقطعة حلوى تشيز كيك للتحلية؟ إنه يقدّر بأن الإنفاق الإضافي لن يضيف سوى بضعة سنتات على حصة كل واحد منهم، في مجمل الحساب. على سبيل المثال، إنفاق ٢٠ دولار إضافي على طلب الوجبة الرئيسة و٥ دولارات ثمناً للتحلية، مما يضيف إلى تمتّعك بوجبة شهية، سوف يضيف إلى حصتك من الحساب بمقدار يقل عن ٠.٠٤ دولار. إذنْ؛ هي صفقة رابحة. طبعاً عليك أن تدفع مبلغاً إضافياً للطلبات المضخّمة التي يوصي بها الـ ٥٣٥ الآخرون. ولكن هذا يكون صحيحاً، بغضّ النظر عمّا تطلب أنت. النتيجة هي أن كل واحد منهم سينتهي بدفع أثمان الزيادات، والتي لا تستحق ذلك الثمن الإضافي [29].

هل زيادة في الضريبة يساعد في السيطرة على ذلك الإنفلات في الإنفاق؟ من المفارقات القول بأنها لن تساعد إلا قليلاً في ضبط الإنفاق. إيرادات حكومية أعلى سوف تشعل - بكل تأكيد - إنفاقات إضافية بدلاً من الحدّ منها. الوعود بخفض الإنفاق مقابل ضرائب أعلى سوف لن تُحترَم. في عام ١٩٨٢، وافق الرئيس ريجن على زيادة ضريبية، نالت دعاية واسعة، مقابل تخفيض في الإنفاق من قِبل الكونجرس. تم رفع الضرائب، ولكنْ؛ لم

يتم تخفيض الإنفاق. الرئيس الأسبق جورج بوش (الأب) وقع في المصيدة ذاتها في اتفاقية الموازنة لعام ١٩٩٠ السيئة الذكر. مرة أخرى تم رفع الضرائب، وزاد الإنفاق فوق ما كان مقرراً، واتسع عجز الموازنة. وفي الأمس القريب أيضاً؛ حيث دفع النشاط الاقتصادي القوي إيرادات الحكومة الفيدرالية، بسرعة أكبر مما كان متوقعاً في عامي ١٩٩٩ و٢٠٠٠، انطلق الكونجرس الذي كان يسيطر عليه الجمهوريون في مسيرة إنفاق غير منضبطة، في نهايات السنتين المشار إليهما [30].

وفي ضوء التوجّهات الراهنة نحو الإنفاق، فقد جادل البعض بأن تخفيض الضرائب وعجز أكبر في الموازنة لأكثر قدرة على كبح جماح الإنفاق الحكومي. وقد أوضح ميلتون فريدمان حامل جائزة نوبل، سبب عدم قلقه من تخفيض الضرائب على عجز الموازنة بقوله: "سوف يكون العجز فعالاً، بل - ربّما - أذهب بعيداً إلى القول بأنه العنصر الفعّال الوحيد، على ضبط الانفلات في الإنفاق الذي يقوم به الجهاز التنفيذي والتشريعي كليهما". (صحيفة وول ستريت جورنال، ١٥ كانون الثاني، ٢٠٠٢).

التعديلات السياسية قد تكون ضرورية، إذا كان لنا أن نفعل شيئاً حول عجز الموازنة والإنفاق غير المنضبط. يجب تغيير القوانين؛ بحيث يصبح أكثر صعوبة على السياسيين إنفاق مبالغ أكبر مما تُدره الضرائب. هنالك طرق مختلفة لتحقيق ذلك. يمكن تعديل الدستور؛ بحيث يفرض على الحكومة الفيدرالية موازنة ميزانيتها، أو إدخال تعديل دستوري، يفرض أغلبية الثلثين أو ثلاثة أرباع الأصوات، لمجلس الكونجرس، لاقتراحات زيادات في الإنفاق الحكومي، والقدرة على الاقتراض، أو أن يكون مستوى إنفاق العام الحالي بمقدار، لا يتجاوز إيرادات السنة الماضية. اقتراح تغييرات القوانين من هذا الطراز، تجعل من الصعوبة بمكان على المشرّعين إنفاق يزيد على الإيرادات، ما لم يكونوا مستعدين لفرض ضرائب مقابلة لتلبية متطلّبات الحكومة. مثل هذه التغييرات في القوانين سوف تشدّد القيود على انضباط الموازنة، وتفرض على المشرّعين النظر برؤية أكثر في برامج الحكومة. وسوف يطرأ تحسين على فعالية الحكومة مقابل ما تُنفّذ من برامج.

**٦- الحكومة تُبطئ التقدّم الاقتصادي، عندما تنغمس انغماساً كبيراً في محاولة مساعدة بعض الناس، على حساب الآخرين.**

"أدوات السياسة (والتي كثيراً ما تصبح هدفها)، هو

استخراج الموارد بواسطة الضرائب العامة، بأقل ما يمكن من الإيذاء، وتوزيع الإيرادات بين أعداد، لا تُحصى من المطالبين، بطريقة تُعظم من المكاسب في صناديق الاقتراع. السياسة - من حيث حشد الدعم - تمثل فن الخداع المحسوب، أو بصورة أكثر دقة، أن تتم السرقة دون مسك السارق" [31].

**جيمس. ر. شليزنجر**

هنالك وسيلتان، يتمكن من خلالهما الأفراد من جمع الثروة: الإنتاج والنهب. يمكن أن يحرز الناس التقدّم عن طريق إنتاج سلع وخدمات، ومبادلتهما لكسب الدخل. هذه الوسيلة للحصول على الدخل تساعد الشركاء المتبادلين، وتنقي من ثروة المجتمع. ولكن؛ في بعض الأحيان، تسمح الأنظمة للناس، بالتقدّم عن طريق "النهب"، نهب ما يُنتجه الآخرون. هذه الوسيلة لا تفشل - فقط - في خلق دخل إضافي- كسب واحد هو خسارة لواحد آخر - بل إنها تستهلك - أيضاً - موارد، وبالتالي فإنها تُنقص من ثروة المجتمع.

الحكومات تنقي الرخاء الاقتصادي عندما تشجع النشاط الإنتاجي، وتثبط نشاطات النهب. حكومة تتصرف كقوة محايدة، تحمي حقوق الملكية، وتنفذ العقود، مثل هذه الحكومة هي الأقدر على تحقيق هذا الهدف. عندما يمنع قانون البلد النافذ أخذ ملكية الآخرين، فإن قليلاً من الموارد تتعرض للنهب. يضاف إلى ذلك، أنه في مثل تلك الحالة الرضية، فإن الموارد المستخدمة لمكافحة أعمال النهب سوف تكون صغيرة أيضاً.

في العالم الجديد، الحكومات نفسها، كثيراً ما تُستخدم كأداة للنهب. حجم الموارد التي تُوجّه لأعمال اللوبي، والحملات السياسية، والأشكال المختلفة من المساعي للحصول على مكاسب من الحكومة، سوف تكون بنسبة موازنة لمدى السهولة التي يمكن للعملية السياسية أن تستخدمها، للحصول على منافع شخصية (أو منافع لجماعات الضغط) على حساب الآخرين. عندما تفشل حكومة ما في تخصيص أثمان مشاريع القطاع العام، على المستفيدين الأولين منها (من خلال أجرة الاستخدام)، أو عندما تصبح منغمسة انغماساً شديداً في نشاطات تحويل المداخيل (انظر العنصر ٧)، فإن الناس سوف يقضون وقتاً أطول في تنظيم الضغط على السياسيين، ووقتاً أقل في إنتاج البضائع والخدمات [32]. موارد كان يمكن

أن تستخدم لخلق الثروة والمداخيل تبذد في صراعات للحصول على شريحة من الكعكة، والتي أصبحت أصغر مقا كان ممكناً.

في هذه الحقبة التي تشهد تراخياً في فرض الانضباط على الدولة، فإن نقل الدخل من أموال دافعي الضرائب، إلى الجماعات حسنة التنظيم، ومجموعات الناخبين الكبيرة، قد أصبحا الشغل الشاغل للسياسة الراهنة في البلدان الصناعية الغنية، في أمريكا الشمالية، وغرب أوروبا.

إن الميزة التنافسية تذهب إلى السياسيين الذين يستطيعون معرفة كيفية حصولهم على الأموال، وبطريقة هي الأقل إيذاء، والأقل علنية أمام الناخبين، وقد تم استخدام تلك الأموال لصالح الجماعات الأكثر استعداداً لإعطاء الأصوات والتبرّع بالأموال للحملات الانتخابية، مقابل تحويل الأموال لصالحها. نشاطات مُحابية، وغير منتجة هي النتاج الطبيعي للديموقراطية غير المنضبطة. وما لم تتم تقوية العقود الدستورية على الحكومات الديموقراطية، فإن السياسيين سوف يمضون في تنفيذ برامج، تُشكّل هدراً للموارد، وتنال من مستويات المعيشة العامة.

**٧- إن كلفة نقل الحكومة للمداخيل، هي أعظم كثيراً من الكسب الصافي الذي يحقّقه المستفيدون المستهدَفون.**

عندما أعلنت الحرب على الفقر في منتصف ١٩٩٦، كان الاعتقاد السائد بأنه يمكن محو الفقر، لو أن الأمريكيين يقبلون بتحويل كمّية قليلة أكثر من الدخل لصالح المواطنين الأقل حظاً في المجتمع. لقد كانوا مستعدين لذلك (أو، على الأقل، كان ممثلوهم مستعدّين لذلك)، وتوسعت برامج نقل الدخل توسعاً كبيراً. وإذا ما تم قياس ما تم تحويله كجزء من الدخل العام، فإن التحويل لصالح الفقراء (على سبيل المثال مساعدة العائلات التي تعيل أطفالاً، طابع الطعام ومديكير - العناية الطبية)، تضاعفت خلال الفترة ١٩٦٥ -١٩٧٥. ومنذ عام ١٩٧٥ استمر تحويل الدخل في النمق كجزء من الدخل القومي.

بيد أن تأثير تحويل الدخل كان مع ذلك مختلفاً عمّا توقّع معظم الناس. وكما يبيّن الجدول رَقْم ٢، كانت نسبة الفقر تتراجع بسرعة قبل الحرب على الفقر. تراجعت من ٣٢ بالمائة عام ١٩٤٧ إلى ١٣.٩ بالمائة عام ١٩٦٥). واستمر هذا النزول لعدّة سنوات أخرى؛ بحيث وصل إلى ١٠ بالمائة عام ١٩٦٨، ولكن؛ منذ أواخر١٩٦٠، بضع سنوات بعد بدء تحويل الدخل في الحرب على الدخل، أخذ التحسن بالتباطؤ. أخذت نسبة الفقر بالاعتدال

بدلاً من التراجع. ومنذ عام ١٩٧٠. أخذت تتراوح ضمن نسبة ضيقة حول مستوى ١٠ بالمائة. وفي عام ٢٠٠٢، كانت نسبة الفقر ٩.٦ بالمائة، وهي نسبة لا تختلف كثيراً عن النسبة المسجلة في أواخر الستينات. وإذا أخذنا في الاعتبار بأن معدل دخل الفرد في ضوء التضخّم، قد زاد بأكثر من الضعف منذ عام ١٩٦٥، فإن انعدام التقدّم هذا هو مدعاة للعجب.

لماذا لم تكن تحويلات الدخل أكثر فعالية؟ تشير التحاليل الاقتصادية إلى أن عدم فعاليتها يعكس نظرية عامة: إن من الصعب نقل الدخل إلى مجموعة من المستفيدين، بطريقة، تُحسّن من أوضاعهم على المدى البعيد. مرة أخرى هذه النظرية تعكس النتائج غير المتعقدة للآثار الجانبية [33].

**ثلاثة عوامل تُضعف من فعالية تحويل الدخل، بغضّ النظر عن مَنْ تُوجَّه إليه.**

**الشكل ٢: نسبة الفقر ١٩٤٧ - ٢٠٠٢**

٢٠٠٢

٢٠٠٠

١٩٩٥

١٩٩٠

١٩٨٥

١٩٨٠

١٩٧٥

١٩٦٨

١٩٦٥

١٩٥٩

٩.٦

٨.٧

١٠.٨

١٠.٧

١١.٤

١٠.٣

١٠

١٣.٩

١٨.٥

٣٢

١٩٤٧

---

**أولاً، زيادة في التحويلات الحكومية سوف تُخفض من حوافز كل من دافع الضرائب والمستفيد من التحويل لكسب الدخل. وبالتالي يحصل تراجع في النموّ الاقتصادي.** الدخل ليس مثل "المَنّ والسلوى من السماء"، كما أن الدخل الوطني ليس كعكة اقتصادية، تُخبز من قِبل الحكومة؛ بحيث تقدّم قطع منها بأحجام مختلفة، وهي ساخنة على امتداد البلاد. وعلى العكس من ذلك، فالدخل هو شيء، ينتجه الناس، ويكسبونه. الأفراد يكسبون الدخل عندما يقدّمون البضائع والخدمات إلى الآخرين، والذين يكونون مستعدين لدفع ثمنها. نستطيع أن نفكّر بالدخل القومي ككعكة اقتصادية، ولكنها كعكة تقرّر حجمها أفعال ملايين الناس، كل واحد منهم مستخدماً الإنتاج والتجارة لكسب شريحة منها. إن من المستحيل إعادة توزيع شرائح الكعكة التي يكسبونها بدون تخفيض جهدهم وعملهم، والمبادرة والتخطيط اللذين يقوم بها كل واحد منهم، وبالتالي ينخفض حجم الكعكة.

وكلّما ارتفعت الضرائب لتمويل مستوى أعلى من التحويل، فإن حافز دافعي الضرائب لبذل التضحيات اللازمة للإنتاج، والكسب ينقص، وتزداد الحوافز للاستثمار في ملاجئ، تحمي من الضرائب، وإن كانت مبددة للثروة، من أجل المحافظة على ما كانوا قد اكتسبوه. وبسبب تلك التخفيضات في التحويلات، بتزايد الدخل، فإن المكاسب الإضافية سوف تزيد، وإن المستفيد سوف يكون له حافز أضعف للكسب. وبسبب تلك التخفيضات في التحويلات اللازمة لزيادة الدخل، فإن المكاسب الإضافية سوف تزيد الدخل الصافي بمقدار جزئي فقط، وفي حالات كثيرة، زيادة جزئية جداً من الدخل الإضافي. وهكذا، فلا دافـعي الضرائب ولا المستفيدين من التحويلات، سوف يُنتجون ويكسبون مثلما كان يمكن أن يُنتجوا في غياب برنامج التحويلات.

ولرؤية التأثير السلبي على أية سياسة تحويلية بالنسبة للجهود الإنتاجية، انظر كيف تكون استجابة الطَّلَبَة عندما تعلن أستاذة في بداية الفصل الدراسي بأنها سوف تُعيد توزيع النقاط التي تم كسبها في الامتحان؛ بحيث لا يكون نصيب أي طالب أقل من علامة "سي" (C). بموجب هذه الخطة، يتوجّب على الطَّلَبَة الذين كسبوا درجة "٢" نتيجة تحقيقهم علامات ٩٠ أو أكثر في الامتحانات، التنازل عن نقاط كافية، من أجل رفع معدّلات مَن لم يحوزوا سوى "د" أو "ف" (D أو F)، وكذلك أنّ على طلاب (٣) التنازل عن بعض آخر من النقاط، من أجل تحقيق مساواة أكبر بين معدّلات الطلاب. هل يساور أحد أي شك بأن الطلاب الذين كانوا سيحصلون على درجتي "أ و ب"، سوف يبذلون جهداً أقل في الدراسة، عندما يرون بأن جهدهم الإضافي سوف تُفرض عليه الضرائب، من أجل تقديم المنفعة للآخرين؟ كذلك الطلاب الذين كانوا سيحصلون على درجتي "د" و"س"، مادام أن العقوبة التي دفعوها لجهد أقل، سوف تُعدَل بنقل نقاط، سوف يخسرونها، لو أنهم كسبوا نقاطاً أكبر بمجهودهم. المنطق ذاته ينطبق حتى على أولئك الذين كانوا سيحصلون على درجة "ف"، مع أنهم لم يكونوا يبذلون أي جهد في جميع الأحوال. وكما هو المتوقّع، ستكون النتيجة دراسة أقل، وسوف يحصل انخفاض في المستوى، بشكل عام. تأثير مشاريع التحويلات بواسطة الضرائب سيكون مماثلا؛ جهد عمل أقل، ومستويات دخل عام أقل.

**ثانياً، التنافس في سبيل التحويلات سوف يُزيد معظم المكاسب البعيدة المدى للمستفيدين المستهدَفين.** يجب أن تضع الحكومات مقاييس لتلقّي تحويلات مداخيل، وغير ذلك من الإغداقات السياسية. فإذا لم تفعل ذلك، فإن التحويلات سوف تنسف الموازنة من أساسها. عموماً، الحكومة تطلب من المستفيد من التحويل؛ لأن يثبت بأنه يملك شيئاً، أو يفعل شيئاً، أو أن يكون شيئاً. ولكن؛ عندما يتم وضع مقاييس، فإن الناس سوف تغيّر من مسلكها؛ لكي تصبح مؤهّلة لنيل المال الحُرّ، أو غيره من مكرمات الحكومة. وعندما يفعلون ذلك، فإن مكسبهم الصافي من التحويلات يتضاءل.

لنُفكّر في الآتي: لنفترض بأن حكومة الولايات المتحدة قرّرت إعطاء ورقة نقدية، مقدارها ٥٠ دولاراً، ما بين الساعة التاسعة صباحاً والخامسة مساءً، في كل يوم من أيام الأسبوع، لجميع الأشخاص الذين يُبدون استعداداً للوقوف في صف أمام نافذة الموظّف الذي يوزّع تلك الهبة في

وزارة المالية الأمريكية. سوف تصطفّ خطوط طويلة أمام النافذة. لأية مدة؟ كم من الوقت يكون الناس فيه على استعداد للتنازل عن وقتهم الذي يقضونه في الراحة أو الإنتاج؟ الشخص الذي يساوي ثمن وقته ٥ دولارات في الساعة، يكون مستعداً لقضاء حوالي عشر ساعات من وقته في انتظار أن يقبض الـ ٥ دولارات. ولكن؛ قد يستغرق وقتاً أكثر من عشر ساعات، لو كان هنالك عدد كاف آخر، يساوي وقتهم أقل، ولنقل ٣ إلى ٤ دولارات في الساعة. وسوف يجد كل واحد بأن الوقت الذي صُرف في الانتظار، قد استهلك جزءاً كبيراً من الـ ٥٠ دولاراً. فإذا كان هدف الحكومة هو تحسين أوضاع المستفيدين بمقدار ٥٠ دولاراً، فإنها تكون قد فشلت في تحقيق هدفها.

هذا المثل البسيط يُفسر لماذا أن المستفيدين من برامج التحويل، لا يستفيدون كثيراً. عندما يتوجّب على المستفيدين أن يفعلوا شيئاً، (على سبيل المثال، الانتظار في صف، إملاء الاستمارة، بذل المساعي لدى المسؤولين الحكوميين، أخذ امتحان، الصبر على التأخيرات، أو التبرع لحملات انتخابية معينة، من أجل أن يصبح مستحقاً للتحويل)، فإن جزءاً كبيراً من مكسبهم المتوقّع سوف يتبخّر، في سعيهم لتلبية الشروط المطلوبة. ومثل ذلك، عندما يتوجّب على المستفيدين تملّك شيء ما (على سبيل المثال، أرض لها سجل في إنتاج الحبوب، من أجل الحصول على المساعدات التي تُقدم لمنتجي الحبوب، مقابل تخفيض مساحة زراعتهم، أو رخصة لتسيير تاكسي، أو بيع منتج لأجانب)، من أجل الحصول على مساعدة، فإن الناس سوف يرفعون تقدير الثمن للمشروع الذي يعتزمون الحصول على دعم له. السعر الأعلى للمشروع مثل رخصة تسيير تاكسي، أو الأرض ذات السجل في إنتاج الحبوب، هو الذي يكسب قيمة المساعدة.

وفي كل حالة، فإن المستفيدين المفترضين سوف يتنافسون على تلبية المقاييس المطلوبة. وإلى الحد الذي يضيع قسماً كبيراً من قيمة التحويل، ونتيجة لذلك، فإن الكسب الصافي للمستفيد يكون - بوجه عام - أقل كثيراً من قيمة التحويل المتوقّع. وفي الحقيقة، فإن الكسب الصافي للمستفيد الهامشي؛ أي الشخص الذي بالكاد يجد منفعة في التقدم بطلب التأهل للمساعدة، سوف يجد نفسه قريباً جداً من الصفر، إن لم يكن مساوياً لصفر؛ من حيث الفائدة. هذا يُفسر لماذا أن برامج التحويل قد فشلت - بصورة عامة - برفع سوية المستفيدين المستهدفين.

طبيعي أن تغييرات غير متوقّعة في برامج التحويلات يمكن أن تُنتج

مكاسب مؤقتة، أو خسائر مؤقتة للفرقاء المختلفين. ولكن؛ بمجرد أن تتم مأسسة أيّ برنامج، فإن المنافسة سوف تزيل مردودات كبيرة غير طبيعية، من أي نشاط يزيد من احتمال التأهّل لنيل مكرمة من الحكومة.

هنالك سبب ثالث لعدم فعالية البرامج التحويلية: البرامج التي تحمي المستفيدين المحتملين من العثرات التي تنشأ عن قرارات غير صائبة، تشجّعهم على اتخاذ خيارات، من شأنها أن تزيد من احتمال ارتكابهم للعثرات والنكسات.

التحويلات تفعل شيئين اثنين للمستفيدين: (١) إنها تجعل نتائج الأخطاء أقل حدة؛ و(٢) إنها تخفض حوافز المستفيدين المحتملين على أخذ الخطوات اللازمة، لتجنّب النكسات. تنشأ المسألة؛ لأن الأمرين سالفي الذِّكر يفرضان ضغوطاً متعارضة.

على سبيل المثال، المساعدات الحكومية لأقساط التأمين التي تُدفع في المناطق المعرضة للعواصف، سوف تخفض الكلفة الشخصية للأفراد، الذين يشترون التأمين لحماية أنفسهم من الخسائر الاقتصادية الناتجة عن العاصفة. هذا يزيد من ثروتهم. ولكن؛ لأن المساعدة الحكومية تجعل الحماية أقل كلفة عليهم، فإن الأفراد سيتشجّعون على البناء في المناطق المعرضة للعواصف. ونتيجة لذلك، فإن الأضرار الناتجة عن العواصف تكون أكبر ممّا كان ممكناً أن تكون. تعويضات البطالة تقدّم مثلاً آخر. الفوائد التي يحصلون عليها، تجعل من الأرخص للعمال العاطلين رفض عروض العمل الراهنة، والاستمرار في البحث عن وظائف أفضل. لذا، فإن العمال يصرفون أوقاتاً أطول في البحث عن عمل، ونتيجة لذلك، فإن نسبة البطالة تكون أعلى ممّا هو مفترض لها.

إذا أقدمت على مساعدة شيء، فإنك تحصل على المزيد منه. تحويلات مكافحة الفقر ليست استثناء لهذه القاعدة العامة. التحويلات الموجّهة إلى الفقراء تشجّع - ولو عن غير قصد - أنماطاً من العيش الخطر (على سبيل المثال، تناول المخدرات، الهرب من المدارس، أو من العمل، الحمل من قبل مَن هم في سن المراهقة مع فتيات دون رباط الزوجية، الطلاق، والتخلي عن الأطفال من قبل الآباء)، وعندما يزداد عدد مَن يختارون ذلك، فإن نسبة الفقر تزداد. هذه الآثار الجانبية قد لا تكون مهمة جداً في الأمد القصير. ولكن؛ على المدى البعيد، فإن النتائج الجانبية غير المتعمّدة لتلك التغييرات في أنماط الحياة، والعادات التي تُرسّخها، سوف تكون أكثر

خطورة.

يضاف إلى ذلك أن برامج التحويل الحكومية لمكافحة الفقر تطرد جهود الأعمال الخيرية الخاصة التي تقدمها العائلات والأفراد والكنائس ومنظمات المجتمع المدني. هؤلاء المعطائين من القطاع الخاص، هم الأقدر على معرفة الطبيعة الحقيقية للمشكلة، ويكونون أكثر حساسية لأنماط حياة المستفيدين، ويركّزون عطاءهم على أولئك الذين يبذلون جهوداً صادقة لمساعدة أنفسهم. ولذا؛ فإن الجهود الخيرية الخاصة تكون أكثر فعالية من جهود الحكومة. ولكن؛ عندما تفرض الضرائب، وتفعل الحكومة أكثر، فإن الجهود الخاصة تنخفض، كما هو متوقّع. وحيثما تطرد البرامج الحكومية غير الفعالة برامج القطاع الخاص الأكثر فعالية، فإن الوضع يزداد سوءاً.

من وجهة النظر الاقتصادية، فإن فشل البرامج التحويلية، بدءاً من برامج دعم الزراعة، وامتداداً إلى برامج مكافحة الفقر، ليس بالأمر المستغرب. عندما يُنظَر في الآثار الجانبية، فإن التحليلات الاقتصادية تُبيّن بأنه من الصعوبة بمكان مساعدة المستهدفين بالمساعدة على المدى البعيد.

**٨- التخطيط المركزي يستبدل الأسواق بالسياسة، وهذا يضيع الموارد ويؤخّر التقدّم الاقتصادي.**

"رجل النظام ينحو لأن يكون عاقلاً جداً في خداعه لنفسه. يبدو أنه يظن بأنه يستطيع أن يرتّب أمور أعضاء مجتمع كبير، بمثل السهولة التي ترتّب بها اليد الحجارة المختلفة في لعبة الشطرنج؛ إنه لا يفكر بأن حجارة الشطرنج ليس لها من مبدأ آخر للحركة، بجانب تلك التي تضغط بها اليد عليها، ولكن؛ إنه في لعبة سطح الشطرنج الكبير للمجتمع البشري، كل قطعة منفردة من تلك الحجارة لها مبدأ حركة، تختص به، على الرغم من أنه مختلف عن ذلك الذي قد يختار المشرّع أن يفرضه عليه، فإذا ما تلاقى هذان المبدآن، وعملا في الاتجاه ذاته، فإن لعبة المجتمع البشري سوف تمضي في سيرها بسهولة وانسجام، وأنها - على الغالب - سوف تكون سعيدة وناجحة. فإذا كانا متعارضين، أو مختلفين، فإن اللعبة سوف تمضي بتعاسة، ويكون المجتمع -

في جميع الأوقات - في أعلى حالات عدم الانتظام" [34].

**آدم سميث (١٧٥٩)**

وكما بحثنا سابقاً، تستطيع الحكومات - في أحيان كثيرة - تنسيق توفير السلع العامة- طبقة صغيرة من السلع، والتي يكون من الصعب تحديد استهلاكها على العملاء الذين يدفعون أثمانها، بشكل أفضل من الأسواق. وكثير من الناس - أيضاً - يعتقدون بأن الحكومة تستطيع انتقاء صناعات، وتوفير الدعم لها، وأن توجّه الاستثمارات، وأن تدير المشاريع، وأن توفر البضائع بطريقة من شأنها تسريع نموّ الاقتصاد. ووفق وجهة النظر هذه، الاستثمار الحكومي "والتخطيط الصناعي" يمكن أن يُحسّن من نتائج عمل السوق. وجهة النظر هذه لها جاذبية معينة. من المعقول عمل تخطيط. أليس المسؤولون الحكوميون المنتخبون وخبراء الحكومة أقدر على تمثيل "الرفاه العام" من رجال الأعمال؟ أليس المسؤولون الحكوميون "أقل طمعاً" من رجال الأعمال؟ الناس الذين لا يفهمون مبدأ اليد الخفية، كثيراً ما يجدون الحجة الداعمة للتخطيط المركزي مقنعة، ولكن علم الاقتصاد يشير إلى أنهم مخطئون. هنالك أربعة أسباب رئيسة، تدل على أن التخطيط المركزي تأكيداً سوف ينزل من الأضرار أكثر ممّا يقدّم من نفع.

**أولاً، التخطيط المركزي هو مجرد إحلال السياسة مكان قرارات السوق. تذكر أن الحكومة ليست أداة تصحيح.** المخطّطون المركزيون في العالم الحقيقي (وكذلك المشرّعون الذين يوجّهونهم)، ليسوا مجموعة من القدّيسين المعصومين من الأنانية. وكأمر حتمي، فإن المساعدات والاستثمارات التي يقدّمها المخطّطون، سوف تكون واقعة تحت التأثيرات السياسية.

فكّر كيف يتم ذلك، حتى وإن كانت القرارات تُتخذ بطريقة ديموقراطية، يتوجّب أن توافق على الإنفاق الهيئات التشريعية. مختلف فئات المصالح الخاصة لرجال الأعمال واتحادات العمال سوف يضغطون للحصول على أموال الاستثمار والمساعدات التي يستفيدون منها. المشرّعون سوف يكونون حساسين - بشكل خاص - إلى أولئك الذين يكونون في وضع يمكنهم من تقديم مساعدات للحملات الانتخابية، وكتل من أصوات المقترعين. ومقارنة مع الشركات حديثة الوجود، فإن الشركات القديمة الثابتة الجذور، سوف يكون لها سجل أقوى في التبرعات

السياسية، ومعرفة أوثق بآليات اللوبي، وعلاقات حميمة مع الشخصيات السياسية القوية. وكما قال السناتور السابق وليام بروكسمير: "المال سوف يذهب إلى حيث توجد القوة السياسية". العملية السياسية سوف تخدم الشركات المتأصلة، حتى ولو كانت ضعيفة اقتصادياً، على الشركات الجديدة الصاعدة. يضاف إلى ذلك، أن رؤساء اللجان كثيراً ما يوقفون البرامج المختلفة، ما لم يوافق المشرّعون الآخرون على تأييد المشاريع التي تخدم مصالح دوائرهم الانتخابية، وأصحاب المصالح الخاصة. فقط الحالم الغارق في الأحلام يمكن أن يعتقد بأن مثل هذه العملية السياسية ستؤدي إلى تبديد أقل، وخلق أكبر للثروة، وتخصيص أفضل لأموال الاستثمار من الأسواق.

ثانياً، إن حافز الشركات التي تُديرها الحكومة لإبقاء النفقات منخفضة، وأن تكون مبادرة، وأن تورد السلع بكفاءة، هو حافز ضعيـف. وخلافاً للمالكين مــن القطاع الخاص، فإن مديري شركات القطاع العام، لا يستفيدون إلا قليلاً من تحسين الكفاءة وتخفيض الكلفة. ويمكن التوقع بأنهم سيكونون مدفوعين إلى طلب موازنات كبيرة. الميزانية الأكبر سوف تُتيح الأموال لنمو دائرتهم، وزيادة رواتب موظفيها، وإنفاقات إضافية على العملاء، وغير ذلك من العوامل التي تجعل الحياة أكثر راحة للمديرين. مديرو الشركات الحكومية - دون استثناء - سوف يحاولون إقناع المخططين بأن مشاريعهم تُنتج بضائع وخدمات ذات قيمة عظيمة لجمهور الناس، وأنهم لو يعطوا مزيداً من الأموال، فإنهم سوف يحققون إنجازات أكبر للمجتمع. وسوف يجادلون - بالإضافة إلى ذلك - أنهم إن لم يحصلوا على المال الإضافي، فإن الشعب سوف يقاسي، وأن النتائج سوف تكون كارثية.

كثيراً ما يكون من الصعب على المشرّعين وغيرهم من مخططي الحكومة تقييم مثل تلك الادعاءات. ليس هنالك من شيء يقارن بنسب أرباح القطاع الخاص، والتي يستطيع المخططون استخدامه، لقياس أداء مديري المشاريع. في القطاع الخاص، الإفلاس - في نهاية المطاف - يخرج من الحلبة غير المقتدرين، ولكن؛ في القطاع العام، ليس هنالك من آلية موازية لإنهاء البرامج الفاشلة. وفي الحقيقة، فإن الأداء الضعيف والفشل في تحقيق الأهداف يستخدمان - في كثير من الأحيان - لزيادة الإنفاق الحكومي. دائرة الشرطة تستخدم ارتفاع نسبة الجرائم للمطالبة بالمزيد من الأموال؛ لتطبق المحافظة على القانون. وإذا كانت نتائج الطَّلبة في

انخفاض، فإن مديري المدارس سوف يستخدمون ذلك الفشل لطلب مزيد من التخصيصات. وبالنظر للحافز القوي لدى مديري المشاريع الحكومية لتوسيع ميزانياتهم، وضعف الحافز لأداء أكثر كفاءة، فإن من المتوقع أن تكون كلف الوحدة الإنتاجية في المشاريع العامة أعلى من مثيلاتها في المشاريع الخاصة.

**ثالثاً، هنالك كل سبب للاعتقاد بأن المستثمرين الذين يغامرون بأموالهم الخاصة، سوف يتخذون خيارات أفضل بالنسبة لاستثماراتهم من المخططين المركزيين الذين يتعاملون بأموال دافعي الضرائب.** تذكر أن المستثمر الذي يريد الربح يجب أن يكتشف ويستثمر في مشروع يضيف إلى قيمة موارده. المستثمر الذي يرتكب خطأ؛ أي المستثمر الذي يفشل مشروعه، سوف يتحمل النتائج مباشرة. وعلى النقيض من ذلك، فإن نجاح أو فشل مشاريع الحكومة، قلما تؤثر على الثروة الشخصية لمخططي الحكومة. حتى لو كان المشروع منتجاً، فإن مكسب المخطط الشخصي يكون متواضعاً. كذلك إذا كان المشروع مبدداً؛ أي إذا خفض من قيمة الموارد، فإن ذلك الفشل لن يكون له تأثير سلبي على المخطط. وقد يكونون قادرين على جني مكاسب شخصية من مشاريع فاشلة، توجّه المساعدات وغيرها من الفوائد نحو جماعات قوية سياسياً، والذين يعطون - بدورهم - للدائرة مساعدة سياسية إضافية حين إعداد الموازنة. وفي ضوء هذا الوضع من الحوافز، فليس هنالك من سبب للاعتقاد بأن المخططين المركزيين سوف يكونون أقدر من القطاع الخاص على اكتشاف وتنفيذ مشاريع، تزيد من ثروة الأمة.

**رابعاً، ليس هنالك من وسيلة، تمكّن المخططين المركزيين من اكتساب معلومات كافية لخلق وصيانة وتحديث مخطط معقول.** نحن نعيش في عالم من التغير الديناميكي، التقدم التكنولوجي، والمنتوجات الجديدة، والاضطرابات السياسية، والمطالب المتغيرة، والأحوال الجوية المتقلّبة، تغير - باستمرار - النقص النسبي للسلع والموارد. لا تستطيع أية سلطة مركزية الإحاطة بتلك المتغيرات، وأن تقيمهم سياسياً، وأن تزوّد منفّذي البرامج التعليمية بتعليمات معقولة.

الأسواق تختلف عن ذلك. أسعار السوق تسجّل وتبوّب أعداداً واسعة من المعلومات. معلومات الأسعار تتعدل باستمرار؛ لتعكس التغيّرات التي تجري - باستمرار - في الأسواق. الأسعار تعكس تلك التغييرات الواسعة في المعلومات، وترسل إشارات بذلك إلى الشركات وأصحاب الموارد. تلك

الإشارات السعرية تعطي للشركات وأصحاب الموارد المعلومات الضرورية لتنسيق أعمالها، وأن تجعلها منسجمة مع الأوضاع الجديدة.

قبل بضع سنوات، ساد اعتقاد واسع بأن التخطيط الحكومي و"سياسة صناعية" تشكّلان مفتاح النموّ الاقتصادي. كان يقال لنا بأن اقتصاديات السوق تواجه معضلة: أن أمامها إما التحرّك نحو مزيد من التخطيط الحكومي، أو تحمل نتائج تراجع في النموّ الاقتصادي. كان عالما الاقتصاد بول ساموليسن وليستر تورو من بين أبرز المنادين بوجهة النظر هذه، والتي طغت على وسائل الإعلام ودوائر المثقفين، خلال عقدي ١٩٧٠ و١٩٨٠. انهيار الاتحاد السوفيتي والأداء الضعيف للاقتصاد الياباني قد أضعفا - إلى درجة كبيرة - شعبية هذا التوجّه. ورغم ذلك، فإن كثيرين ما يزالون يعتقدون بأن الحكومة تستطيع أن توجّه قطاعات الاقتصاد المختلفة، مثل العناية الصحية والتعليم. هذا - أيضاً - هو مخادع.

قبل قرنين ونصف القرن، بلور آدم سميث أسباب فشل التخطيط المركزي، بما في ذلك الفشل الناشئ عن جهود لتنظيم قطاعات محددة. لسوء الحظ، بالنسبة للمخططين، فإن للأفراد عقولاً، يستخدمونها، والتي سمّاها سميث "مبدأ الحركة"، وعندما يواجهون وضعاً للحوافز يشجّعهم على العمل بطرق، تتعارض مع المخطط المركزي، فإن المشاكل تبدأ بالضمور. جدول بسيط يمكن استخدامه للدلالة على هذه النقطة. وكما يظهر (الجدول ٤) أدناه، فإن السلع والخدمات يمكن أن تُقدّم من قِبل شركات القطاع الخاص، أو من قِبل الحكومة. يمكن أن يدفع ثمنها إما من المستهلك مباشرة، أو من قِبل دافع الضرائب، أو من قِبل فريق ثالث. هذا يعني أن هنالك أربعة مكوّنات ممكنة للإنتاج والاستهلاك. لننظر في الحوافز التي تصاحب كل واحدة من تلك الحالات الأربع، وتحليل تداعياتها، على التخطيط المركزي.

**في الفئة (١) تُنتج المصانع الخاصة السلع، وتم شراؤها من قِبل المستهلكين بأموالهم الخاصة.** كما هو متوقّع، يمكن الاعتماد على المستهلكين باتخاذ قرارات حكيمة؛ لأنهم إذا فشلوا في عمل ذلك، فإن رفاهيتهم الشخصية سوف تتأثر سلباً. ومقابل ذلك، فإن لدى المنتجين في القطاع الخاص دافعاً قوياً لتلبية رغبات المستهلكين، وتوريد السلع المطلوبة بأسعار اقتصادية. الفشل في تحقيق ذلك سيؤدي إلى نفقات أعلى، وأرباح أقل. في هذه الحالة، المستهلكين المنتجون كلاهما يملكون حافزاً قوياً للعمل في الميادين التي تخدم المصلحة العامة. وكما لاحظ آدم

سميث، فإنه في مثل تلك الظروف "فإن لعبة المجتمع البشري سوف تسير بسهولة وانسجام، وأن من المرجح أن يكون سعيداً وناجحاً".

**الجدول (٤): مصفوفة القطاع الخاص والحكومي للإنتاج والتسديد**

| السلعة من إنتاج: | يتم تسديد قيمة السلعة من قِبل: المستهلك-المشتري | دافع الضريبة أو أي طرف ثالث |
|---|---|---|
| | (١) | (٢) |
| الأعمال الخاصة | الامثلة: التفّاح؛ البرتقال؛ أجهزة التلفزة؛ الطعام؛ المسكن؛ غالبية السلع الأخرى | الأمثلة: الرعاية الصحية؛ الطعام المشترى عن طريق كوبونات الطعام |
| | (٣) | (٤) |
| الأعمال الحكومية أو التعهدات | الأمثلة: مكتب البريد؛ المياه والكهرباء في عديد من المدن | الأمثلة: المدارس العامة؛ الدفاع الوطني |

**الفئة (٢) تمثل الحالة التي يتم إنتاج السلع فيـها من قِبل القطاع الخاص، ولكن؛ يدفع ثمنها دافع الضرائب، أو فريق ثالث آخر.** تقديم العناية الصحية في الولايات المتحدة تموَّل - بالدرجة الأولى - من قِبل الحكومة (مديكير ومديكيد Medicare and Medicaid)، والتأمين يقدم مثلاً على هذا الهيكل التنظيمي. عندما يتم الدفع من قِبل جهة أخرى، كم هو الحافز الذي يجعل المستهلك مهتماً بالسعر؟ الجواب هو "ليس كثيراً". وبدلاً من الاقتصاد، فإن الكثيرين من المستهلكين سوف - بكل بساطة - يشترون من الموزد الذي يعتقدون أنه يقدم أعلى المواصفات، وبغضّ النظر عن السعر. سلوك المنتج سوف يتأثر كذلك. وحيث إن المستهلكين هم غير مُبالين بالأسعار، فإن المنتجين لن يكون لهم ذلك الحافز على ضبط الكلفة وتقديم الخدمات بأسعار مغرية. وكما هو متوقَّع، عندما ينظم مجتمع تقديم السلع والخدمات على أساس الفئة (٢)،

فإن المشاكل سوف تنشأ. وحيث إنه لا البائع ولا المشتري لديه دوافع قوية للاقتصاد، فإن الأسعار سوف ترتفع بسرعة أكبر كثيراً من ارتفاعها في قطاعات الاقتصاد الأخرى. وبدورها سوف تشتط كلفة النفقات. وهذا على وجه التحديد، ما جرى في قطاع العناية الصحية في الولايات المتحدة؛ حيث شجعت البرامج الحكومية اعتماداً أكبر على دفعات فريق ثالث، خلال العقود الأربعة الماضية [35].

**الفئة (٣) تمثل الحالة التي يدفع فيها المستهلكون أثمان البضائع والخدمات، بيد أن الإنتاج يتم من خلال الحكومة.** إن توزيع خدمات البريد من الدرجة الأولى، من قِبل مصلحة البريد للولايات المتحدة، وتقديم الماء وخدمات الكهرباء من قِبل كثير من الإدارات البلدية، يجسدان مثلاً على هذا النمط. وبالنظر إلى أن المستهلكين يدفعون الثمن من جيوبهم، فإن لديهم دافع قوي للاقتصاد، والسعي لتحقيق أقصى الفائدة الممكنة مقابل كل دولار يدفعونه في هذه الفئة. وبذا؛ يتسم الإنفاق على الاستهلاك، بدرجة عالية من الكفاءة. ولكن؛ كما بحثنا سابقاً، هنالك من الأسباب ما يدعو إلى الاعتقاد بأن المشاريع التي تنفذها الحكومة، تكون - بوجه عام - أقل كفاءة من القطاع الخاص، وبالأخص إذا كانت معظم إيرادات الشركات الحكومية من السلطات السياسية. الوعي بالكلفة كذلك يكون أقل، إذا كانت الشركة الحكومية تتمتع بالامتياز الحصري؛ أي إذا كانت تستمتع بالحماية من المنافسة مع منافسين من القطاع الخاص، وهكذا، يتوقّع أن يكون الإنتاج أقل كفاءة في هذه الفئة.

**الفئة (٤) تمثل الحالة؛ حيث الحكومة تقدم الخدمات، وتغطي أثمانها من خلال الضرائب.** في مثل هذه الحالة، فإن العملية السياسية هي التي تقرر ماذا يجب أن ينتج، وكيف ينتج، وكيف يتم توزيع المنتج على جماهير الشعب. وبما أن مقدمي السلع لا يستمدون إيراداتهم من العملاء المستهلكين، فإن لديهم القليل من الحوافز للاستجابة إلى رغبات المستهلكين. في مثل هذه الظروف، فإن المستهلكين يكونون في وضع ضعيف جداً، لوضع حد لعدم الكفاءة، أو لفرض تأثيرهم فيما يتعلق بسوية ونوعية السلع المنتجة. المنتجون سوف يركّزون على محاولة الحصول على مزيد من المال من الوكالة المانحة، وهي عادة ما تكون مجلساً تشريعياً، والحافز لديهم لتخفيض النفقات يكون ضعيفاً. النتيجة المتوقّعة: فقدان الصلة بين السلعة المنتجة ورغبات المستهلكين، وعدم كفاءة في الإنتاج، ونفقات باهظة. في الولايات المتحدة، يعطي تقديم التعليم أكثر

الأمثلة وضوحاً، على سلعة، تنتج ضمن إطار الفئة (٤). نظام التعليم الأمريكي يعاني من جميع المشاكل المتوقّعة: كلفة عالية، ارتفاع سريع في الإنفاق "ومستفيدين" غير سعداء، وشعور واسع بالعجز عن تغيير الأوضاع.

الحوافز في الفئات الأربع تساعد في توضيح لماذا أن بعض أشكال التنظيم الاقتصادي تعمل جيداً، بينما يكون أداء بعضها الآخر ضعيفاً. الفئة (١) هي - بشكل أساسي - قطاع السوق. عندما يقدم المستهلكون والمنتجون على أعمال، ترفع من رخائهم، فإنهم - في الوقت ذاته - يُعلون شأن المصلحة العامة. ما هو حسن للفرد، هو - أيضاً - حسن للاقتصاد. مثل ذلك لا ينطبق على الفئات الثلاث الأخرى. ففي كل حالة من الفئات الثلاث الأخيرة، هنالك تناقض بين ما هو جيد للفرد، وهو يتخذ قراراته، وما هو جيد بالنسبة للاقتصاد بشكل عام. تلك الحالات الثلاث تبيّن المشاكل التي تنشأ، عندما تتحرّك الحكومة خارج نطاق وظيفتها، في توفير الحماية، وتُسرع في تقديم الدعم للنشاطات المختلفة، وتُدير المشاريع، وتُوجّه القطاعات المختلفة، وفي الحالات التي تذهب فيها بعيداً، تخطط مركزياً للاقتصاد بمجموعه. وفي مجمل تلك الحالات، فإن مثل هذه الإجراءات الحكومية تخلق حالة، يسعى فيها الأفراد لتحقيق مصالحهم، وفي سعيهم ذلك، يضيعون الموارد، وينالون من الرخاء الوطني العام، وتؤدي إلى انخفاض في مستويات المعيشة، لا تبرره الإمكانيات المتاحة.

سجلّ حكومة الولايات المتحدة في مجال التخطيط، يبيّن هذه النقطة. إنه مليء بالنزاعات، وبالتناقضات الداخلية. الحكومة الفيدرالية تزيد المساعدات إلى منتجي التبغ، من جهة، وتشنّ حملات ضد التدخين، من جهة أخرى. إنها تدفع لبعض المزارعين مبالغ مقابل امتناعهم عن إنتاج القمح، وفي الوقت ذاته، تقدّم الدعم لآخرين لإقامة مشاريع ري مدعومة لإنتاج مزيد من مادة القمح نفسها. برامج الحكومة بالنسبة لمنتجي الألبان تُبقي أسعار الحليب مرتفعة، بينما تدعم الحكومة برنامج غذاء المدارس؛ لكي تجعل أسعار الحليب المرتفعة في متناول المستفيدين من هذا البرنامج. التعليمات الفيدرالية التي تفرض جعل مصدّ السيارة الأمامي أقوى ممّا هي عليه، تجعل السيارات أكثر أماناً. بينما معدّل اقتصاد الطاقة للشركات يتطلع إلى جعلها أخفّ، وأقل سلامة. النظامان كلاهما يزيدان من كلف إنتاج السيارات، ويقلّلان من إنتاج سيارات أنظف، وأكثر أماناً. الحكومة الفيدرالية ترسل المساعدات للبلدان الفقيرة، بهدف مُعلَن، هو

مساعدتها على تطوير اقتصادها، ولكن؛ في الوقت ذاته، فإنها تفرض قيوداً على الاستيراد التي تحدّ من قدرة تلك البلدان على مساعدة نفسها (ومساعدة الأمريكيين أيضاً) عن طريق تزويد المستهلكين في الولايات المتحدة بمنتوجاتها من سوية جيدة، وبأسعار جذابة.

إن أولئك الذين يظنون بأن التخطيط المركزي، بما في ذلك التخطيط لقطاعات مثل العناية الطبية والتعليم، سوف يدعم التقدم الاقتصادي هم مغرورون، وسُذج. عندما يقرر المسؤولون الحكوميون ماذا يُباع، وماذا يُشترى، أو أسعار تلك السلع، فإن أول شيء يتم شراؤه هو أصوات المسؤولين المنتخبين. عندما تتلقى الشركات الاقتصادية مبالغ من الحكومات أكبر مما تتلقاه من المستهلكين، فإنها سوف تصرف وقتاً أطول في محاولة التأثير على السياسيين، ووقتاً أقل في محاولة تخفيض الكلف، وإرضاء المستهلكين. وكما هو متوقع، فإن استبدال الأسواق بالسياسة سوف يؤدي إلى تراجع اقتصادي، ووفق تعبير آدم سميث "فإن اللعبة سوف تمضي، بشكل محزن، ويصبح المجتمع - في الأوقات جميعها - في أعلى درجات الفوضى".

**٩- المنافسة مهمة في الحكومة مثل أهمّيتها في الأسواق.**

التنافس قوة تؤدي إلى الانضباط. ففي السوق، يتوجّب على النشاطات التجارية التنافس، من أجل كسب ولاء المستهلكين. عندما تخدم تلك الفعاليات الاقتصادية زبائنها بشكل سيئ، فإنها - بشكل عام - تخسر زبائنها إلى منافسيها الذين يقدمون عروضاً أفضل. التنافس يوفّر للمستهلكين الحماية من الأسعار المرتفعة، والسلع الرديئة، والخدمة السيئة و/أو السلوك المتعجرف. كل إنسان - تقريباً - يدرك هذه النقطة، بالنسبة للقطاع الخاص، ولكن؛ لسوء الحظ، فإن أهمّية المنافسة في القطاع العام، ليست مُدرَكَة، على نطاق مماثل.

إن الحوافز التي تواجهها الوكالات الحكومية وفعالياتها، لا تؤدي إلى كفاءة في الأداء. وعلى النقيض من ذوي القطاع الخاص، فإن مديري فعاليات القطاع العام نادراً ما يتوقّعون كَسباً كبيراً، من تخفيض الكلفة، وتحسين الأداء. وفي الحقيقة، فإن العكس هو الصواب، في كثير من الحالات. فإذا فشلت وكالة في إنفاق ما خُصص لها في هذا العام، فإن مطالبتها بموازنة أكبر في العام القادم تضعف. والوكالات الحكومية تعمد - بأسلوب نمطي - إلى إنفاق محموم، في نهاية السنة المالية، إذا اكتشفت

بأنها قد فشلت في إنفاق كل مخصصات العام الحالي.

أما في القطاع الخاص؛ فإن نسبة الفائدة تقدّم مقياساً واضحاً للأداء. وحيث إنه لا يوجد مؤشر مماثل للأداء في القطاع العام، فإن مديري المؤسسات الحكومية كثيراً ما يغضّون الطرف عن ضعف الأداء الاقتصادي. في القطاع الخاص، الإفلاس في نهاية الأمر، يطرد الأداء السيئ، ولكن؛ لا توجد في القطاع العام آلية مماثلة، لإيقاف البرامج الفاشلة. وفي الحقيقة، وكما ذُكر في العنصر السابق، فإن الأداء الضعيف والفشل في تحقيق الأهداف كثيراً ما يُستخدمان كذريعة لمزيد من الإنفاق في القطاع العام. مثل ذلك مثل دائرة الشرطة التي تستخدم ازدياد نسبة الجرائم، للمطالبة بمزيد من المخصصات المالية.

وبالنظر إلى موضوع الحوافز في القطاع العام، فإن من الأمور البالغة الأهمّية تواجد منافسة في القطاع العام. يجب أن يسمح للقطاع الخاص بالتنافس على قدم المساواة مع الوكالات والمشاريع الحكومية. عندما تتولى الحكومات تشغيل صيانة السيارات، ومراكز طباعة، وخدمات تقديم الطعام، وخدمات النقابة، ودوائر صيانة الطرق، والمدارس، وغيرها من الفعاليات، فيجب أن تُعطى الشركات الخاصة فرصة متساوية للتنافس مع القطاع العام. وعلى سبيل المثال، قررت دائرة الإدارة والميزانية النظر في إمكانية إعطاء المطابع الخاصة فرصة طباعة الميزانية الفيدرالية لعام ٢٠٠٤. وبمواجهة المنافسة، وجدت المطبعة الحكومية أن باستطاعتها تخفيض سعرها، بمقدار ٢٣ في المائة، وقد حافظت على وظيفتها عن طريق ذلك. مؤسسة مراقبة السياسة العامة (IPPI)، في رسالتها الشهرية، وثّقت هذه القضية في شباط ٢٠٠٣، وتنشر قضايا مماثلة شهرياً على كل مستويات الحكومة. المنافسة تُحسن الأداء، وتُخفض الكلفة، وتُشجّع السلوك المبادر في القطاعين الخاص والعام. ونتيجة لذلك، فإن دافعي الضرائب يتلقّون مردوداً أعلى من الخدمات مقابل ضرائبهم.

التنافس بين الوحدات الحكومية غير المركزية - الحكومات المحلية والولايات - يساعد - كذلك - في التقدّم الاقتصادي. لا يمكن للحكومة أن تكون مستبدّة، عندما يكون للمواطنين الحق الميسّر في الانتقال إلى جهة أخرى، قادرة على تقديم مستويات من الخدمات الحكومية والضرائب، تكون أكثر قبولاً لديهم. ليس من السهل - بطبيعة الحال - أن تنسحب من الحكومة، مثلما تنسحب من البقالة. ولكن؛ في إطار من اللامركزية، يستطيع الناخبون أن يختاروا مَنْ يشاؤون.

إذا كانت مهام الحكومة المركزية مقتصرة حصراً على توفير الحماية للحقوق الخاصة، ومنع الحظر على حُزيْة التجارة، وتوفير الدفاع الوطني، في تلك الحالة، فإن حكومات الولايات والحكومات المحلية، تستطيع أن تختلف اختلافاً واسعاً، فيما يتعلق بدرجة فرض الضرائب، من أجل توفير الخدمات الحكومية. ومثلما يختلف الناس حول مبلغ ما يودّون إنفاقه على السكن، أو شراء السيارات، كذلك فإنهم يختلفون حول المبالغ التي يودّون إنفاقها لتأمين الخدمات العامة. بعضهم يفضّل مستويات أعلى من الخدمات الحكومية، ويكونون على استعداد لدفع ضرائب أعلى مقابل تلك الخدمات. آخرون يختارون ضرائب أقل وخدمات حكومية أقل، وبعضهم يودّ أن يتم الإنفاق الحكومي عن طريق الضرائب، بينما يفضّل آخرون أن يتم التمويل عن طريق فرض رسوم على الاستعمالات. النظام اللامركزي يستطيع أن يستجيب، وأن يرضي تلك الآراء المختلفة جميعها.

التنافس بين الحكومات المحلية يساعد - أيضاً - في تقوية الأداء الحكومي. فإذا فرضت حكومة ضرائب عالية دون تقديم نوعية موازية من الخدمات، فإن الأفراد والفعاليات الاقتصادية التي تشكّل قاعدتها الضرائبية، سوف يكون ردّ فعلها مغادرة حدود تلك الولاية. بعضها - ببساطة - سوف يرفض القدوم أصلاً. وهكذا، ومثلها مثل شركات القطاع الخاص، فإن الحكومات المحلية التي تفشل في خدمة مواطنيها، سوف تخسر زبائنـها (أي سكانها)، وما يتأتى عنهم من إيرادات. وليس ضرورياً أن يكون الجميع، أو حتى الكثيرين، قد قرروا مغادرة تلك الولاية؛ لكي يلفتوا نظر السياسيين والمسؤولين الحكوميين. إن تراجعاً في قاعدة الضرائب، عندما تقرر شركات قليلة مغادرة الولاية، أو عندما يتراجع عدد القادمين إلى تلك الولاية، سوف يلفتان نظر أولئك الذين يعتمدون على الضرائب لدفع رواتب الموظفين والمسؤولين، وتمويل البرامج التي ينفذونها. إذا كان من شأن التنافس بين الحكومات اللامركزية خدمة مصالح المواطنين، فيجب أن لا توضع العراقيل أمام ذلك من قِبل السياسات الفيدرالية. عندما تقوم الحكومة المركزية بتقديم الدعم المالي وتقرير مجموعة الأنظمة والبرامج التي تقدّمها الحكومات المحلية، فإنها تضعف العملية التنافسية بينها. أفضل ما تستطيع الحكومة المركزية عمله، هو أداء كفء لوظائفها المحدودة، وأن تقف موقفاً محايداً تجاه عمليات ومستويات الخدمة التي تقدمها حكومات الولاية والإقليم والحكومات المحلية. ومثلها مثل الشركات الخاصة، فإن الوكالات الحكومية تُفضّل الحماية من المنافسين. سوف يكون هنالك توجّه لدى تلك الحكومات

للحصول على مركز احتكار. لذا؛ فإن التنافس بين الحكومات لن يتطور بشكل أوتوماتيكي. يجب أن يستوعب ضمن الهيكل السياسي. هذا هو - بالضبط - ما توخَاه الآباء المؤسسون في أمريكا، عندما وضعوا دستور الولايات المتحدة، والنظام الفيدرالي للولايات المتحدة.

**١٠- القوانين الدستورية التي توفق بين العملية السياسية والاقتصاد السليم، سوف تدعم التقدم الاقتصادي.**

> "التعاليم المسيــطرة في هذا العصر، هي أنه لا توجد حدود لقدرة الرجل على حكم الآخرين، وبالتالي لا يتوجَب فرض أية قيود على الحكومة. الإيمان الأقدم الذي وُلد في أتون دهور طويلة من العذاب، في ظل سيطرة الإنسان على الإنسان، هو أن ممارسة سلطة غير مقيدة، من قِبل رجال محدودي العقول، ونوازع أنانية متحيزة، ما تنفك أن تصبح طغياناً ورجعية وفساداً. وقد يُضطر الإنسان إلى أن يجتاز محناً رهيبة، قبل أن يجد - مرة أخرى - الحقائق المركزية التي نسيها. ولكنهم سوف يجدونها مرة أخرى، كما وجدوها كثيراً في عصور أخرى من الرجعية، فقط لو أن الآراء التي ضلّلتهم قد وجدت مَن يتحدّاها، ويقاومها [36].
>
> **ولتر ليبمان**

المهزلة العقلية في زمننا هي وجهة النظر القائلة بأن الانتخابات وحدها سوف تقود إلى قيام بيئة، تؤدي إلى التقدَم الاقتصادي. التاريخ والفكر السياسي كلاهما يدلان على أن وجهة النظر هذه خاطئة. إذا كان للحكومة أن تكون قوة فاعلة نحو الرخاء الاقتصادي، فإن قواعد اللعبة السياسية يجب أن تصمَم؛ بحيث تجلب المصلحة الذاتية للناخبين، والسياسيين، والبيروقراطيين، في توافق مع التقدَم الاقتصادي، وهذا سوف يتطلب تقييد مجال الحكومة، وأن تظل الحكومة محايدة بين الفئات المتعددة من المواطنين.

عندما تكون الحكومة غير مقيدة، وعندما يكون كل شيء معرضاً للالتهام ضمن العملية السياسية، فإن النشاطات المؤدية إلى التفرقة والاعتداءات، سوف تترسخ. الأفراد سوف يقضون وقتاً أطول في تنظيم أنفسهم، وفي الكفاح من أجل الحصول على شريحة أكبر من الكعكة

الاقتصادية، ووقتاً أقل في إنتاج الكعكة. ونتيجة لذلك، سوف يصبح الإنتاج أقل مما يجب أن يكون. العداوات وفقدان الثقة وحتى الكراهية، سوف تنمو، بينما الإنتاج يتجمد. الحياة في اقتصاد مفعم بالسياسة لا يشكّل وضعاً جذاباً.

واضعو الدستور الأمريكي أدركوا هذه الحقيقة، وبالتالي ضمّنوا قيوداً على دور الحكومة الاقتصادي. لقد عدّدوا السلطات المالية المسموح بها للحكومة (المادة ١، الفقرة ٨)، وأوكلوا جميع السلطات الأخرى للولايات وللشعب (التعديل العاشر). كما أنهم منعوا الولايات من إقرار تشريعات "تنال من التزامات العقود" (المادة ١، الفقرة ١٠). إضافة إلى ذلك، فإن التعديل الخامس ينص على أن الملكية الشخصية يجب "أن لا تؤخَذ للاستعمالات العامة دون تعويض".

ولكن؛ وبمرور الزمن، تآكلت القيود الاقتصادية. الحكومة الفيدرالية - الآن - منغمسة في كل شيء تقريباً. اليوم، قد يكون من المستحيل التفكير بأي نشاط اقتصادي قد تُقدم عليه الحكومة الفيدرالية، وأن تعلنه المحاكم مخالفاً للدستور. التداعيات الجانبية لهذه الهيكلية المسيّسة هي - الآن - واضحة: ضرائب عالية، أنظمة عديدة، إنفاقات وتحويلات لذوي المصالح الخاصة، وعجز كبير في الموازنات.

التحدي أمامنا هو دعم أنظمتنا الدستورية القائمة وإجراءاتها، مع الفَهم والدعم الضروري لإعادة التوافق والانسجام مع التقدم الاقتصادي. يضاف إلى ذلك، أن بعض القيود الإضافية الدستورية على الحكومة هي مسألة تستحق أن يُنظر فيها.

**برنامج إيجابي للرخاء**

كيف يمكن تحقيق ذلك؟ ما هي البنود التي يمكن للدستور أن يتضمّنها، من أجل تحقيق التقدّم والاستقرار الاقتصادي؟ عدّة مقترحات تنساب مباشرة من تحليلنا. في الإطار الأمريكي، نعتقد بأن البنود السبعة التالية يمكن أن تشكّل جوهر قانون الحقوق الاقتصادية، والذي من شأنه تحقيق التقدّم الاقتصادي:

أ) لا تستخدم أية حكومة سلطاتها التنظيمية لأخذ الممتلكات الخاصة، سواء جزئياً أو كلياً، لأغراض عامة، دون أن يدفع للمالك الثمن الكامل بسعر السوق مقابل ما يؤخذ منه.

في السنوات الأخيرة، استخدمت حكومات الولايات والسلطات المحلية صلاحياتها في وضع الأنظمة، للاستيلاء على الممتلكات الخاصة دون دفع التعويض، على الرغم من أن المالك الخاص لم ينتهك حقوق أي كان. لقد سمحت المحاكم لها بعمل ذلك ما دام أن المجالس التشريعية تعدَ أن ذلك الإجراء كان "في المصلحة العامة"، أو أن الأخذ لم يحرم المالك من جميع استخدامات ملكه. هذا باب مفتوح لسوء الاستخدام، يجب إغلاقه.

ب) حق الأفراد بالتنافس في الأعمال التجارية أو المهن و/أو شراء وبيع سلع وخدمات، بشكل قانوني، وبشروط تبادلية متفق عليها، يجب أن لا تُعرقَل من قِبل الكونجرس، أو أي من الولايات (37).

حُرّيَة الأفراد بالتنافس في العمل التجاري والانغماس في نشاطات تبادل طوعية، هي حجر زاوية لكل من الحُرّيَة الاقتصادية والتقدم. الرقابة على الأسعار، والعمل والقيود على ممارسة المهن [38]، والقوانين التي تضع قيوداً على تبادل البضائع والخدمات عبر حدود الولايات، وغير ذلك من الأنظمة الحكومية التي تُقيد التجارة، يجب أن تُمنَع.

جـ) لا يجب على الكونجرس أن يفرض ضرائب أو كوتات (حصص) على الواردات، أو الصادرات.

الدستور الأمريكي يحظر فرض تلك القيود التجارية على الصادرات. هذا الحظر يجب أن يشمل الواردات. حُرّيَة التجارة حق أساسي للإنسان، تماماً مثل حُرّيَة الكلام، وحُرّيَة الدين. ليس هنالك أي سبب يمنع الأمريكيين من الشراء ممن يريدون، والبيع لمَن يعرض عليهم أفضل الصفقات، حتى لو أن الشريك التجاري يعيش في بلد آخر.

د) أن يكون مطلوباً موافقة ثلاثة أرباع مجلس الكونجرس لبرامج إنفاق الحكومة الفيدرالية. وعلى الأقل ثلثي موافقة مجالس التشريع الفرعية على مستوى الولايات للموافقة على إنفاق حكومات الولايات.

تذكَر، إذا كان المشروع منتجاً حقاً، فسوف يكون هنالك دائماً طريقة لتمويله، والتي تؤدي إلى فائدة الجميع (انظر جزء ٣، عنصر ١). ولذا؛ فإن البنود التي تفرض أغلبيات ساحقة، لن تؤدي - بالضرورة - إلى إلغاء المشاريع التي تزيد الثروة. ولكنها - مع ذلك - تجعل أكثر صعوبة لذوي المصالح الخاصة بأن يستخدموا الحكومة كأداة للنهب. كما أنها سوف

تساعد على إبقاء الإنفاق الحكومي على المستوى المحلي؛ حيث التنافس بين الحكومات يتيح حوافز أقوى لخدمة كافة المواطنين.

هـ- يتوجّب الحصول على موافقة ثلاثة أرباع أصوات مجلس الكونجرس، قبل السماح للحكومة الفيدرالية باقتراض أية أموال لتمويل العجز في ميزانيتها السنوية.

هذا سوف يقلّل من ميل الكونجرس إلى الإنفاق فوق ما هو متاح له.

و) يتوجّب الحصول على موافقة ثلاثة أرباع أعضاء مجلس الكونجرس، للسماح للحكومة الفيدرالية بتفويض أي إنفاق من قِبل حكومات الولايات، أو الشركات الخاصة.

إذا لم يكن هذا البند مشمولاً، فإن الكونجرس سوف يستخدم تفويضات الإنفاق للتهزب من القيود المسبقة على الإنفاق والاقتراض.

ز) مهمة بنك الاحتياط الفيدرالي، هي المحافظة على قيمة العملة، وإقامة مستوى مستقر للأسعار. فإذا زاد أو نقص مستوى الأسعار بأكثر من ٤ بالمائة سنوياً، على مدى عامين متتاليين، يتوجّب على جميع محافظي بنك الاحتياط الفيدرالي تقديم استقالاتهم.

هذا البند يوضح ماذا يتوجّب على بنك الاحتياط الفيدرالي أن يفعل. فإذا ثبت الاستقرار المالي، فإنه يكون قد أدى دوره في تنمية التقدّم والاستقرار الاقتصادي.

التحليل الاقتصادي يدل على أن هذه البنود سوف تساعد في التقدّم الاقتصادي، وتحدّ من رغبة السياسيين في خدمة جماعات المصالح الخاصة. سوف تشكّل خطوة إيجابية نحو استرجاع دور الحكومة، على أساس الإنفاق المتبادل بدلاً من القدرة على النهب.

ولكن؛ قبل إعادة تثبيت الأنظمة الدستورية بما يتفق مع التقدّم الاقتصادي، يجب إصلاح الأسس والمكوّنات الفكرية الداعية إلى تقييد الدور الحكومي. يجب أن نترك جانباً خرافة أن الانتخابات العامة هي المعلم المميّز في العملية السياسية الأمريكية. يجب أن ندرك بأن تقرير مَن سيكونون قادتنا السياسيين بأغلبية الأصوات هو شيء، وماذا ستفعل حكومة الأغلبية بأغلبيتها شيء آخر. عندما تركّز الحكومة اهتمامها - فقط - على تلك النشاطات التي توفر الفائدة العامة العريضة، فإنها سوف تنال

احتراماً أكبر، وبالتالي تصبح أقوى. الحكومة المحدودة، وليس حكومة الغالبية، هي مفتاح التقدّم الاقتصادي. وكلّما أسرعنا في فَهم هذه النقطة المهمة، أصبحنا أكثر حُرّية ورخاءً.

**أفكار ختامية**

مبادئ الاقتصاد الأساسية والتجربة الأمريكية كلاهما تبصران كثيراً حول ثروة الأمم ومصادر التقدم الاقتصادي. التفكير الاقتصادي السليم يشير إلى أن الملكية الخاصة، وحُرّية التبادل، والأسواق التنافسية، وحكم القانون، والاستقرار المالي، هي حجر الزاوية في التقدّم الاقتصادي.

عندما تتواجد تلك الزوايا الرئيسة، فإنه يصبح بإمكان الأفراد "جني ما يزرعون"، ويُطلق العنان للطاقات المنتجة، ويتم خلق الثروة. هذه هي الوصفة التي أدت إلى تقدّم أمريكا المادي. وإلى الدرجة التي تبتعد فيها أمريكا عن هذه الوصفة، إلى المدى الذي تعاني فيه من تخفيض للنمو والثروة.

الجزء ٢ و٣ يركّز على الثروة الوطنية. القسم الأخير من هذا الكتاب سوف يركز على الثراء الفردي، عن طريق النظر في عدد من الخيارات التي تستطيع انتهاجها، والتي تمكّنك من تحقيق حياة أكثر رخاء.

# الجزء الرابع: اثنا عشر عنصراً (تدبير مالي شخصي)

## اثنا عشر عنصراً (تدبير مالي شخصي)

1. اكتشف ما هي الميزة النسبية التي تتمتع بها.
2. كن مبادراً. ففي اقتصاد السوق، الناس يتقدّمون بمساعدة الآخرين، واكتشاف وسائل أخرى لعمل الأشياء.
3. أنفق أقل ممّا تكسب. ابدأ برنامج توفير منظّم الآن.
4. لا تموّل أي شيء لفترة أطول من حياتها النافعة.
5. طريقان للحصول على مقابل أفضل لمالك: تجنّب الدَّين المترتّب على استخدام بطاقات الائتمان، وفكّر في شراء أغراض مستعملة.
6. ابدأ بدفع مدّخرات "العالم الحقيقي" في حساب توفير كل شهر.
7. ضع قوة الفائدة المركّبة للعمل لصالحك.
8. نَوِّعْ- لا تضع كل بيضك في سلّة واحدة.
9. صناديق الأسهم المسندة تساعدك في التغلّب على الخبراء، ودون مخاطرة زائدة.
10. استثمز في الأسهم لأهداف بعيدة المدى؛ وعندما تقترب الحاجة إلى المال، زِد من نسبة السندات.
11. كنْ حذراً من مشاريع الاستثمار التي تَعِدُ بمردود عالٍ، وبقليل من المخاطرة، أو حتّى انعدامها.
12. علّم أطفالك كيف يكسبون المال؛ ويصرفونه بحكمة.

# مقدمة

بالمقارنة مع الأمريكيين قبل جيلين، وإلى معاصريهم في معظم بلدان العالم، فإن الأمريكيين اليوم يتمتعون بمستوى عال من الدخل، بشكل لا يُصدَّق. ومع ذلك، فإن كثيرين، ربّما معظمهم يعيشون في ظروف من الضغط المالي. كيف يكون الأمر كذلك؟ الجواب هو أن انعدام الأمان المالي هو - بالدرجة الأولى - نتيجة للخيارات التي نتخذها، وليس الدخل الذي نحصل عليه.

إذا لم تتحكم وتمسك بزمام أمورك المالية، فإنها هي مَن سوف يمسك برقابك. وكما قال يوجي بيرا، الفيلسوف الأمريكي العظيم (ونجم بيس بول سابق)، كل واحد منا يحتاج إلى خطّة. فإذا لم تكن لدينا خطّة، فإننا قد ننتهي بأن نجد نفسنا في موضع، قد لا يسرّنا. العناصر الاثنا عشر التالية تشكّل جوهر خطّة عملية. ومثل مجمل هذا الكتاب، فإنها موجّهة إلى الشخص العادي المهتم، وليس إلى الخبراء. إنها تركّز على اقتراحات عملية، أشياء تستطيع أن تبدأ بعملها الآن، والتي تساعدك على اتخاذ قرارات مالية أكثر حكمة، بغضّ النظر عن سنك الحالي، ومستوى دخلك، ووضعك الصحي.

كثيراً ما يبدو عالم نُصح الاستثمار، بعيد كلّياً عن عالم الاقتصاد. ففي مكتبة بارنز آند نوبلز المحلية، الكُتُب الخاصة بالاستثمار، تشارك في موقعها الكُتُب اللامعة حول قيادة العمل التجاري، والتخطيط الاستراتيجي، وهي زوايا بعيدة عن قسم كُتُب الاقتصاد الأكاديمية المنضبطة. الرسالة في ذلك، هي أن الزاويتين لا علاقة لهما ببعضهما بعضاً. ومع ذلك، فإن المبادئ التي تقود إلى الأمان المالي، هي - إلى حدّ كبير - شبيهة بتلك التي تقف وراء اقتصاد ناجح.

وكما سوف نرى، فإن مبدأ الميزة النسبية، والتي توضح لماذا أن بلدانا تستفيد من التخصص في مجالات هي تُتقنها أكثر من غيرها، هي نفسها التي تفسر لماذا أن شخصاً ما يستطيع أن يستفيد مالياً من التخصص في المجالات التي يملك مزايا قوة فيها. كذلك، فإن المبادرة، والمسؤولية

المحاسبية والاستثمار برأس المال (بالأخص رأس المال البشري)، هي عناصر ثمينة للأفراد، مثلما هي ثمينة للبلدان.

إننا لا نحاول أن نجعل منك ساحراً مالياً في وول ستريت، أو مليونيراً في الحال. النصائح - هنا - تتعلق بأساسيات مالية. بعض النقاط قد تبدو واضحة، والبعض الآخر منها قد يثير الاستغراب؛ ولكنها جميعها مسنودة بالمنطق والخبرة، وفي بعض الحالات مدعمة بأمثلة رياضية.

هذه الخطة، ليست - بكل تأكيد - أشمل الخطط المتوافرة، وقد لا تكون أفضل خطة مالية بالنسبة لك. ومع ذلك، فإن السعي وراء الكمال هو - في كثير من الأحيان - عدو العمل الإيجابي. كثير من الأشخاص لا يؤمنون بأن لديهم الوقت أو الخبرة لوضع مخطط مالي سليم حقاً. ونتيجة لذلك، فإنهم لا يطبّقون حتى أبسط القواعد العملية والسهلة كمؤشرات تساعدهم على النجاح وتجنب الكوارث المالية. هذا القسم سوف يعطيك مثل هذه المؤشرات. اعتنقها.

قبل اقتراح وسائل، تمكّنك من اتخاذ قرارات مالية أفضل، والحصول على مردود أعلى لما لديك، نود أن نشارك معك بعض الأفكار حول أهمّية المال والثروة. أولاً، هنالك في الحياة الجيدة أكثر من مجرد جمع المال. عندما يتعلق الأمر بالسعادة، فإن مكتسبات غير مالية مثل زواج موفّق، وأصدقاء عائلة، وعمل يُرضيك، ومعتقدات دينية، وهوايات محبّبة، هي أهم بكثير من المال. لذا؛ فإن التركيز على جمع المال وحده، لا معنى له.

وفي الوقت ذاته، فليس هنالك من شيء مخجل في رغبتك بالحصول على ثروة أكبر. هذه الرغبة ليست مقتصرة على أولئك الذين همهم الوحيد هو رخاؤهم الذاتي بالمعنى الضيق لهذا التعبير. على سبيل المثال، الأم تيريزا كانت تود لو تيسّر لها مال أكثر حتى يتسنى لها تقديم مساعدات أكبر للفقراء. كثير من الناس يتطلّعون إلى ثروة أكبر حتى يستطيعوا التبرع أكثر لمنظمات دينية، أو ثقافية، أو خيرية. بغضّ النظر عن أهدافنا في الحياة، فإن من الأسهل تحقيقها، إذا كانت لدينا ثروة أكبر.

لذا؛ فإن لدينا جميعنا حافزاً لتحسين اتخاذ قراراتنا المالية. هذا القسم سوف يقدم اثني عشر مؤشراً، لمساعدتك على عمل ذلك.

> "يجب عليك أن تكون حذراً جداً، إذا لم تكن تعرف إلى أين أنت ذاهب، ذلك لأنك – ربّما - لن تصل إلى هناك" [39].

**١- اكتشف تفوّقك النسبي**

مبدأ الميزة النسبية، كثيراً ما تُستخدم لشرح السبب الذي قد يجعل التجارة الحُرّة تُمكّن الناس في بلدان مختلفة من إنتاج كمّيات أكبر، وتحقيق مستويات معيشية أعلى. وكما رأينا في العنصر ٤، قسم ١، بَلَدان يستطيع كل منهما أن يربح بالتجارة مع بعضهما بعضاً، حتى وإن كان بلدٌ واحدٌ هو الأكفأ في إنتاج كل شيء، وكان البلد الآخر الأسوأ في إنتاج كل شيء. مبدأ الميزة النسبية هو بنفس الأهمّية بالنسبة لثراء الأفراد. التوصل إلى معرفة النشاط المهني، أو العمل التجاري الذي تملك فيه ميزة مناسبة، والتخصص فيه، سوف يساعد في كسب مال أكثر، بغضّ النظر عن مدى كفاءتك، بالشكل المطلق.

مثل الأمم، الأفراد يستطيعون تحقيق مستويات دخل أعلى عندما يتخصصون؛ أي يركّزون بجهودهم على تلك المجالات التي يتقنونها أكثر من غيرها. ولنذكر مثلاً مفرطاً على ذلك، لنفترض بأنك أكفأ من أي شخص آخر، في كل النشاطات الإنتاجية. هل ذلك يعني أن عليك أن تصرف بعض الوقت على كل واحدة منها؟ أو لنذهب إلى مثل مفرط آخر، يمكن أن يكون إنسان أسوأ من كل إنسان آخر، في كل نشاط إنتاجي، هل يعني ذلك أن ذلك الفرد لن يكون قادراً على الكسب من تخصصه، بسبب أنه أو أنها لن يستطيعا التنافس بنجاح في أي مجال؟ الجواب على كِلَي السؤالين هو لا، وبغضّ النظر عن مدى كفاءتك، فسوف تكون أكثر إنتاجية في بعض المجالات من الآخرين كذلك، وبغضّ النظر عن ضعف قدراتك في إنتاج الأشياء، فإنك سوف تمتلك ميزة نسبية في شيء ما. سوف تكون قادراً على التنافس بنجاح في بعض الأشياء، وأن تكسب بالتخصص في مجالات لك فيها ميزة نسبية. (انظر القسم ١، العنصر ٤ لمعلومات إضافية حول الميزة النسبية).

وبكلمات أخرى، فإن ميزتك النسبية تتقرر من خلال قدراتك النسبية، وليس من خلال قدراتك المطلقة. على سبيل المثال، تايجر وودز يملك المهارة ليس - فقط - بأن يكون أفضل لاعب جولف في العالم، ولكن؛ أفضل مَنْ يجرّ عربات الغولف. مَن يستطيع أن يُزوّدك بالنصيحة أفضل من تايجر وودز بالنسبة للضربة البعيدة، وأي مضرب تستخدم، وكيف تنظّم عناصر اللعبة؟ يبدو أن تايجر يتمتع بميزة نسبية في لعب الجولف، وليس

في جز العربات. إنه يتخلّى عن كثير جداً من الأشياء ذات القيمة، إذا صرف وقته في جز العربات، فيما لو تخلى عن لعبة الجولف نفسها. كذلك، فإن مَن يجزون العربات في مباريات المحترفين، قد لا يملكون قدرات تايجر وودز في الجز، ولكن؛ حيث إن مهاراتهم في هذا الميدان أكبر كثيراً من مهاراتهم كلاعبي جولف، فإنهم يضخون أقل إذا حصروا جهدهم في هذا المجال، وبالتالي فها هنا تكون لهم الميزة النسبية، وخسارتهم من التخلي عن لعب الجولف أقل.

واضح أن الناس يكونون دائماً أفضل حالاً، إذا كانوا يتقنون عملاً، له قيمة لدى الآخرين. هذا يُفسر لماذا أن تايجر وودز يكسب كل هذه الأموال الطائلة، ولكن؛ حتى الإنسان الذي لا يتقن كثيراً ما يقوم به، سوف يكون في وضع أفضل بالتخصص في مجال يكون تخلّفه فيه أقل من تخلّفه في مجالات أخرى، وبالتجارة مع آخرين، يملكون تخصصات مختلفة.

بعض الناس يشعرون بأنهم في وضع غير متكافئ، عندما يتاجرون مع أناس يكسبون مالاً أكثر بكثير، ممّا يكسبون هم أنفسهم. ولكن؛ وكما أوضحنا في القسم ١، العنصر ٤، فإن التجارة تفيد الفريقين. وعلى العموم، فإن الناس الأكثر مالاً وخبرة الذين تتاجر معهم سوف يكونون أكثر فائدة لك؛ لأن خدماتك لهم تكون محل تقدير من جانبهم أكثر ممّن هم أقل مالاً وتأسيساً. إننا نفضّل تقديم خدمات العربة لتايجر وودز، بدلاً من أي لاعب محترف آخر؛ لأنه سوف يستفيد أكثر من خدمات العربة، عن طريق كسب مباريات أكثر من غيره من لاعبي الجولف، وسوف تنعكس الفائدة الإضافية، بشكل مردود أعلى لعربته.

وإن أسوأ ما تستطيع عمله هو إقناع نفسك، أو أن يقنعك الآخرون، بأنك في شكل من الأشكال، ضحية، وبالتالي غير قادر على أن تصبح ثرياً، من خلال جهودك ومبادراتك. بعض الناس يبدؤون بمزايا أقل من غيرهم، ولكن؛ وكما سوف نرى لاحقاً، حتى أولئك الذين هم أقل حظاً، لأي سبب من الأسباب، يستطيعون أن يحققوا نجاحاً مالياً كبيراً، إذا ما بذلوا الجهد، وكرّسوا أنفسهم بذكاء. يجب أن تتولى بنفسك تطوير مستقبلك، وخريطة عملك، وأن تقيم أفضل السبل التي تمكّنك من تطوير مواهبك، واستخدام تعاون السوق لتحقيق أهدافك. لا أحد يهتم بنجاحك الشخصي مثل اهتمامك أنت بنجاحك. كما لا يعرف أحد أكثر منك عن مصالحك، ومهاراتك وأهدافك.

اكتشاف مجالات العمل التي تملك فيها ميزة نسبية تتجاوز مجرد اكتشاف المجالات التي تُحسن أداءها. إنها تشتمل - أيضاً - على اكتشاف النشاطات الإنتاجية التي تتناسب مع مصالحك، وتعطيك شعوراً بالرضا لتحقيقها، إذا كنت تستمتع بما تؤديه، وتعتقد أنه مهم، فإنك تشعر بالسعادة؛ إذ تستمر، وتزيد في أدائه، وتسعى في تحسين الأداء. الثروة الحقيقية تتمثل بالقياس مع ما يعطيك من مشاعر الرضا. على سبيل المثال، مؤلّفو هذا الكتاب (وجميعهم علماء اقتصاد)، وجدوا ارتياحهم عن طريق التوصل إلى أجوبة لأسئلة اقتصادية، والتعبير عمّا يعرفونه، بوسائل، من شأنها تمكين الآخرين من معرفة أفضل لبقاع الأرض المختلفة، وفي بعض الحالات، معرفة أجزاء من الصورة الأوسع، والتي بحثناها بطريقة علمية محترفة. وعلى الرغم من أن الساعات كانت طويلة في بعض الأحيان، فقد كنا نشعر بالاستمتاع خلال معظم تلك الساعات. إن ما نقوم به ليس موجّهاً لكل الناس. ولكن؛ بالنسبة لنا واهتماماتنا، فإن الغبطة التي تغمرنا فيما نعمل، تعطينا أكثر من تعويض على العناء الذي نواجهه.

**٢- كن مبادراً، في اقتصاد السوق، الناس يتقدّمون عن طريق مساعدة الآخرين، واكتشاف وسائل أفضل لعمل الأشياء.**

المبادرة تنطوي على خيارات حول كيفية استخدام الموارد. وفي الوقت الذي يرتبط فيه هذا التعبير في حالات كثيرة، باتخاذ القرارات المتعلقة بالنشاطات الاقتصادية، فإننا جميعنا، بالمعنى الحقيقي لهذا التعبير مبادرون. وإننا نتخذ قرارات باستمرار حول تطوير واستخدام المعرفة، والمهارات وغيرها من الموارد التي في حوزتنا. نجاحنا المالي يعكس نتائج تلك الخيارات.

إذا أردتَ أن تكون ناجحاً مالياً، فإنك تحتاج أن تفكر تفكيراً مبادراً، وبعبارة أخرى، عليك أن تركّز حول كيفية تطوير واستخدام كفاءاتك، والموارد المتاحة لديك؛ لكي تقدّم للآخرين الأشياء التي يقدّرونها عالياً.

**تقديم السلع والخدمات للآخرين التي يثمّنونها عالياً بالمقارنة مع كلفها، هي مفتاح النجاح المالي.** لننظر في مثل رمزي عن قضية روبرت جونز، وهو مُطوّر أراضٍ: جونز يشتري قطعاً كبيرة من الأراضي، ويقسمها، ويضيف إليها تحسينات مختلفة مثل شق الطرق، والمجاري، وملاعب الجولف، والحدائق العامة. جونز سوف يستفيد إذا تمكن من بيع قطع الأراضي المقسمة بأكثر من ثمن الأرض وكلفة التحسينات التي أدخلها

عليها. فإذا كانت إجراءاته رابحة، فإنها سوف ترفع من قيمة الأراضي، وتساعد الآخرين عن طريق تزويدهم بمواقع سكنى أفضل مما هي موجودة قبل ذلك. نجاح جونز أو فشله يتوقف على قدرته على رفع قيمة ممتلكاته.

النشاطات المبادرة - في بعض الأحيان - أقل تعقيداً بكثير من هذا المثل. على سبيل المثال، هنري البالغ من العمر خمسة عشر عاماً، يشتري جهاز قص الحشيش، ويبيع خدماته للجيران، هو - أيضاً - من أصحاب المبادرات. إنه يسعى لتعظيم قيمة ما لديه عن طريق بذل وقته، والاستفادة من ماكينة القص. البساطـة لا تغير من مفتاح النجاح في المبادرات. وكما كانت الحال بالنسبة إلى جونز، فإن نجاح هنري يتوقف على قدرته في استخدام موارده، بطريقة تُعظم من قيمتها.

الأفراد الذين يركزون قواهم العقلية على كيفية تقديم بضائع وخدمات للآخرين الذين يثمنونها عالياً، تكون لهم خطوة كبيرة في عالم السوق. كثير من الموظفين يصرفون أوقاتهم، وهم يفكرون كم هو الراتب الذي يُدفع لهم، بدلاً من التفكير في الكيفية التي يجعلون فيها خدماتهم أكثر قيمة لأسباب عملهم الحاليين والمستقبلين. كذلك فإن كثيراً من رجال الأعمال يركزون أوقاتهم على تفصيلات عملهم، بدلاً من التفكير في كيفية زيادة قيمة بضائعهم وخدماتهم قياساً على كلفتهما. ومع ذلك، فإن أولئك الذين يصبحون معروفين بقدراتهم الخلاّقة، ومساعدة الآخرين على خلق قيمة أعلى هم الذين يستطيعون بيع سلعهم وخدماتهم بأسعار أعلى.

في اللحظة التي تبدأ فيها بالتفكير جدّياً في كيفية زيادة قيمة خدماتك للآخرين، لا تقلّل - حينها - من قدرتك على تحقيق النجاح. المواهب المبادرة كثيراً ما توجد في أماكن غير متوقعة. من كان يفكر بأن بائع ماكنة حليب في منتصف عمره، ري كروك، سوف يدخل ثورة في العمل الامتيازي، ويُنشئ مطعم ماكدونالدز واحد في سان بيرناردينو بولاية كاليفورنيا، ثم يحوّل ذلك إلى أكبر سلسلة لتقديم الطعام في العالم؟! هل أحد توقّع من سام ولتن، صاحب مخزن صغير في إحدى أفقر ولايات أمريكا عام ١٩٧٠، ويحوّله إلى أكبر سلسلة مخازن على امتداد الولايات المتحدة في عقد ١٩٩٠. كيف كان يمكن التنبؤ بأن تيد تيرنر صاحب محل عمل واجهات للأماكن التجارية في أتلنتا، والذي أدى سلوكه غير المنضبط إلى طرده من جامعة براون، سوف يُنشئ أكبر شبكة أخبار عالمية؟.

هذه حالات شهيرة، ولكن النمط ذاته يحصل مرة بعد أخرى. قادة الأعمال والمهن الناجحين كثيراً ما يأتون من خلفيات مختلفة، ولا يبدو أنها تكون متصلة كثيراً بمجالات منجزاتهم. ولكن؛ يجمعهم شيء واحد: أنهم قادرون على اكتشاف طرق أفضل لعمل الأشياء، والاستفادة من الفرص المتاحة لرفع قيمة الموارد التي يكون الآخرون قد تغاضوا عنها.

المبادرون وهم - في معظمهم أرباب عملهم - ممثلون تمثيلاً غير متناسب بين أصحاب الملايين في أمريكا. من الناحية الإحصائية، الذين يعيلون أنفسهم بأنفسهم، يشكّلون خمس القوة العاملة، ولكنهم يشكّلون ثلثي عدد أصحاب الملايين. وأصحاب الملايين المستقلين هؤلاء يحققون ذلك الإنجاز المالي في سن مبكّرة.

**النجاح المالي للمبادرين من أرباب العمل الذاتي يعود إلى أربعة عوامل رئيسة.**

**أولاً، وقبل كل شيء نجاحهم هو انعكاس لمواهبهم المبادرة: القدرة على استشراف سلع مبتكرة جديدة، ووسائل لتخفيض الكلفة، وفرص مربحة، لم يكن قد انتبه إليها الآخرون.**

**ثانياً، توظيف الذات ينطوي على مغامرة أكبر من العمل في وظيفة لدى الآخرين، والمغامرة والدخل الأعلى متلازمان.** موظّفو الذات لا يملكون أية ضمانة بالنسبة لدخل محدد، يبدو أن المغامرة الإضافية المرتبطة بالعمل الذاتي من شأنها أن تؤدي إلى توقّع مداخيل أعلى (وثروة أكبر). لو لم يكن الدخل عن العمل الذاتي، مع ما يرافقه من مغامرة أعلى من متوسط الدخل للموظّفين الذين لا يتحملون مغامرة عالية، لكان الناس قد انتقلوا من وضع التوظيف الذاتي إلى التوظيف لدى الآخرين الذي لا ينطوي سوى على مغامرة ثانوية. هذا من شأنه أن يزيد الدخل على الدخل الذاتي، مع ما فيه من مغامرة، وأن يخفض الدخل على التوظيف قليل المغامرة. ونتيجة لذلك، فإن المغامرة العالية تؤدي إلى مداخيل أعلى.

**ثالثاً، نسبة توفير عالية تضيف إلى ثروة الأفراد المبادرين.** أصحاب الأعمال الذاتية، كثيراً ما يأخذون جزءاً صغيراً من إيراداتهم في بداية الأمر، حتى يكونوا قادرين على استثمار مزيد من الأموال لتركيز مؤسساتهم. ولكن؛ حتى لو أصبح عملهم ناجحاً، فإن أرباب العمل كثيراً ما يُعيدون استثمار معظم الأرباح في إدخال تحسينات وتوسع في العمل.

**رابعاً، أرباب العمل الذاتي يعملون ساعات أطول، كنمط سلوكي.** بالنسبة لكثير من ذوي العمل الذاتي، فإن عمل أربعين ساعة في الأسبوع، يبدو لهم، وكأنه استراحة ربيعية. تلك الساعات الإضافية الطويلة ترفع من دخلهم، وثروتهم.

الموظّفون - أيضاً - يستطيعون تطبيق نفس الخصائص التي تساهم في المداخيل الأعلى والثروة التي يحققها أرباب العمل الذاتي. إنهم يستطيعون توجيه مدّخراتهم في أسهم، وبالتالي يحقّقون دخلاً أعلى من المعدّل، بفضل ما ينطوي عليه ذلك من مغامرة. وإذا ما أرادوا، فإنهم يستطيعون - أيضاً - كسب مداخيل أعلى وثروات أكبر، من خلال نسب أعلى من الادّخار، وساعات عمل أكثر ربحاً، وهذا هو الأهم، يستطيع الموظّفون الكسب عن طريق "التفكير المماثل لأصحاب المبادرات". وكما أن دخل أصحاب المبادرات في العمل، يعتمد على قدرتهم في إرضاء رغبات العملاء، فإن ما يكسبه الموظّفون يعتمد على قدرتهم في جعل أنفسهم ذوي قيمة لدى أرباب العمل الحاليين والمستقبليين. فإذا أراد الموظّفون كسب دخول عالية، فإنهم يحتاجون إلى تطوير مهاراتهم، وكفاءاتهم وأساليب عملهم، بشكل، يُثمّن عالياً من قِبل أرباب عملهم.

هذه الوسيلة المبادرة في التفكير، هي مهمة بشكل خاص، عند اتخاذ القرارات الخاصة بالتعليم والتدريب. التعليم لن يرفع من دخلك كثيراً، ما لم تقم أنت باكتساب المعرفة وتطوير المهارات، التي تجعل خدماتك ذات قيمة للآخرين. هذه تشمل القدرة على الكتابة الجيدة، والاتصال الجيد على المستوى الفردي، واستخدام قواعد الحساب الأساسية، وكذلك مهارات محددة، تُميّزك عن الآخرين، وترفع من إنتاجيتك. تطوير مهارات تجعلك أكثر قيمة للآخرين هي مفتاح للتعليم، على المستويين الثانوي والجامعي. طلاب الجامعات الذين يعتقدون بأن الحصول على شهادة جامعية - بحد ذاته - نصف تذكرة لوظيفة عالية المردود، كثيراً ما يواجهون إفاقة قاسية، عندما يدخلون سوق العمل.

في اقتصاد السوق، أرباب العمل والموظّفون كلاهما يتقدّمان عن طريق اكتشاف وسائل أفضل لعمل الأشياء، ومساعدة الآخرين مقابل مداخيل ورواتب. فإذ أردتَ دخلاً عالياً، فإن عليك أن تكتشف وسائل تطوير نفسك، واستخدام مهاراتك، بوسائل، تقدّم مساهمات كبيرة للآخرين.

**٣- أنفق أقل مما تكسب. ابدأ برنامج ادّخار من الآن.**

قال المستر مكوير "نصيحتي إليك يا كُبرفيلد، أنت تعرف، الدخل السنوي عشرين جنيهاً، والإنفاق السنوي تسعة عشر جنيهاً وستة وتسعين: النتيجة السعادة. دخل سنوي مقداره عشرون جنيهاً، وإنفاق سنوي مقداره عشرون وستة جنيهات: النتيجة التعاسة".

**تشارلز ديكنز في ديفد كوبرفيلد**

الادّخار أساسي؛ لكي تصبح ثرياً. الأمم تصبح غنية بمدّخراتها - إنفاق أقل ممّا تنتج. فقط عن طريق التوفير، يستطيع بلد أن يجمع رأس المال الضروري لإنتاج الثروة. ولكن الأمر يتطلب أكثر من مجرد تكديس رأس المال؛ لكي ينعم أي بلد بالثروة. يجب أن يستثمر الادّخار في أوجه إنتاجية - تخصيص رأس المال لمشاريع، تنتج القيمة الأعلى للمستهلكين (انظر العنصر ٤، القسم ب، حول أهمّية سوق رأس مال كفء). الشيء ذاته صحيح بالنسبة للأفراد. هم - أيضاً - يجب أن يدّخروا، وأن يستثمروا. فقط إذا جاء الحظ على غير ما هو متوقّع، يمكن أن تصبح غنياً دون أن تدّخر، وأن تستثمر بعقلانية.

ومهما كان الاستثمار حكيماً (وسوف نبحث وسائل الاستثمار الحكيمة في العنصرين ٧ و٨). فإن الخطوة الأولى هي أن تبدأ برنامج ادّخار منتظم.

الجواب التقليدي على هذا الاقتراح هو: أعرف بأن علي أن أبدأ بالادّخار، ولكنني - بالكاد - أكسب من المال ما أغطي به نفقاتي الضرورية، لذا؛ فليس هنالك في الواقع مجال في موازنتي للادّخار. ولكن؛ سوف أبدأ برنامج ادّخار فيما بعد. إذا كان ذلك هو جوابك، أرجوك إعطاء الأمر مزيداً من التفكير، الشخص يستطيع - دائماً - أن يُوفّر أكبر بدءاً من الآن.

ومع أننا نفكر - دائماً - بشأن جميع الأشياء التي "نحتاج" إليها، فإننا نشتري أكثر كثيراً ممّا نحتاج إليه. علماء الاقتصاد يرسمون جداول الطلب على اللوحة، وليس جداول الحاجات. ذلك لأن معظم قراراتنا الإنفاقية هي اختيارية، ولا تستند إلى الحاجات الضرورية، وهذه القرارات تتأثر تأثراً كبيراً بالأسعار. عندما يرتفع سعر سلعة ما، فإننا نجد بأن الحاجة إليها قد قلّت. ولكن؛ إذا انخفض سعر مادة ما، أو أن جهة أخرى سوف تتحمّل الثمن، فإن حاجتنا إلى تلك السلعة تزداد.

لذا؛ فإن كل إنسان وحتى أصحاب الدخل المنخفض، يستطيع أن يُخفض من إنفاقه دون أن يتكبد تضحية شخصية كبيرة. من السهل تأجيل الأمور، والتفكير بأنك سوف تبدأ بالادّخار عندما يزداد دخلك. هنالك مشكلتان تتعلقان بهذا الافتراض:

**أولاً، إذا لم تستخدم قوة إرادتك للادّخار الآن، فإن من غير المحتمل أنك سوف تفعل ذلك لاحقاً.** حجم المال الذي يظن الناس أنهم يحتاجون إليه، يرتفع - دائماً - مع ارتفاع دخولهم، لذا؛ فلا تضحك على نفسك في الاعتقاد بأنه سيكون أسهل عليك لاحقاً البدء في الادّخار، عندما يصبح لديك مال أكثر. صحيح أن الناس يدّخرون أكثر عندما ترتفع مداخيلهم. يبدو أن الناس ذوي الدخل العالي والذين يدّخرون ادخاراً عالياً، يكونون قد بدؤوا الادّخار عندما كانت دخولهم أقل كثيراً. وأحد الأسباب المهمة وراء ارتفاع دخولهم هو أنهم بدؤوا الادّخار في مطلع حياتهم.

**المشكلة الثانية المرتبطة بتأجيل برنامج الادّخار، هو أنها سوف تكون مكلفة جداً، من حيث ما سوف يتوفر لديك من مال عندما تتقاعد.** واضح أنه كلّما بكّرتَ بالادّخار، أصبحت أكثر ثراء وتجميعاً للمال عندما تصل سنّ التقاعد. الشيء الذي ليس واضحاً بنفس المقدار، هو كم يكون تكوينك للمال أقوى لو أنك بدأتَ الادّخار في زمن أبكر. حتى أقل كمّية توفّرها الآن، ربّما تؤدي إلى فرق كبير جداً في ثروتك المستقبلية. سوف نبحث في هذه المزية، مزية البدء مبكّراً في الادّخار بتفصيلات أوفى في العنصر٧. ولكنْ؛ في هذه اللحظة، فكر في المثل التالي حول الثمن الباهظ الذي سوف يكلّفك التردّد والتأخير في الادّخار.

افترض أنك تحتفل بعيد ميلادك الثاني والعشرين، وأنك على وشك تسلّم أول وظيفة بعد تخرجك في الجامعة. وحيث إنك لن تكسب كثيراً من المال في البداية، وأمامك سنوات طويلة قبل التقاعد، فإنك تُقنع نفسك بأنه لا حاجة لك للقلق حول الادّخار الآن، وتَعِدُ نفسك بأنك سوف تبدأ بالتوفير لدى بلوغك سن الثلاثين. هنالك فكرة أفضل: ابدأ التوفير الآن، ليس من الضروري أن يكون الادّخار كبيراً. لنفترض أنك سوف تدّخر ٢ دولار كل يوم على امتداد السنتين القادمتين، وحتى تحتفل بعيد ميلادك الرابع والعشرين. ربّما لا يكون ذلك مساوياً لما تُنفقه على القهوة والكولا، أو الفكّة التي تظل في جيبك في نهاية كل يوم. ثمّ من عيد ميلادك الرابع والعشرين وحتى عيد ميلادك السادس والعشرين ادّخر ٣ دولارات في اليوم. هذا أكثر قليلاً ممّا أنت قد تعوّدتَ على ادّخاره، ولكن

الدخل قد ارتفع. وعندما تصبح في سنّ السادسة والعشرين، ارفع مبلغ ادّخارك إلى ٤ دولارات في اليوم، حتى تبلغ سنّ الثلاثين، ثمّ ابدأ برنامج الادّخار الذي قلتَ إنك ستنفذه عندما تخرّجت، وضع تلك المبالغ الصغيرة جانباً كل يوم، لن يؤثّر على أسلوب حياتك كثيراً، وما إن تبلغ سن الثلاثين حتى تكون قد وفّرت مبلغاً، مقداره ٩.٤٩٠ دولاراً، يضاف إلى ذلك الفائدة على المبلغ، وهو مبلغ جذّاب. توفير ٢، ٣ أو ٤ دولارات في اليوم ينتج عنه مبلغ ادخار، لا بأس به.

ولكن؛ ها هي ذي المفاجأة. فما إن يحين زمن تقاعدك في سن السابعة والستين، فإن تلك البداية المبكّرة، يمكن أن تضيف بسهولة إلى مجموع ادّخاراتك مبلغ ١٥٣.٣٠٥ دولاراً، وهذا بقيمة الدولار الشرائية الجارية. كل ما عليك هو تسلم نسبة عائد يساوي ما يكون السوق المالي قد أعطى على امتداد العقود الثمانية الأخيرة (سنتحدث أكثر عن نسبة العائد لاحقاً)، وسوف يكون ذلك نسبة صغيرة حقاً من مجموع ما جمعتَ من ثروة عند التقاعد، إذا واظبتَ على الادّخار من سن الثلاثين. وتذكر - أيضاً - أن الاحتمال الأكبر هو أنك سوف تواصل الادّخار في سن الثلاثين، وليس البدء به.

إذن؛ في المرة القادمة، عندما تفكر حول كل ما تحتاج إليه، أدرك بأنك - في الحقيقة - لا تحتاج إلى معظم تلك الاحتياجات، وتأمل كم ستكون كلفة تلك الأشياء غير الضرورية بالنسبة لثروتك في المستقبل. نحن لا نقول بأن عليك أن تعيش عيشة الحرمان، من أجل أن تصبح ثرياً في المستقبل. هذا ليس وارداً، ولكن فكر في مسألتين:

**أولاً، في بداية عقد ١٩٨٠، سمح الكونجرس الأمريكي لك بالادّخار قبل دفع الضرائب.** أي أن المبلغ الذي تدّخره سوف يُنزل من دخلك الخاضع للضريبة؛ وبذلك، فإن دخلك سوف يُخفض من الضرائب المستحقة على دخلك. يضاف إلى ذلك، أن العائد على ادّخارك لن يخضع للضريبة حتى تبدأ بأخذ المال من دخل تقاعدك. الاستفادة من هذه الضريبة المؤجّلة على الادّخار، يُخفض من التضحية التي تتكبدها في إنفاقك الجاري، بسبب الادّخار.

هنالك عدد من تلك الخطط التي تنطوي على تأجيل دفع الضرائب على المدّخرات. حسابات التقاعد الفردية [IRAs] (Regular and both] خطة ٤٠١(K) موازية لخطة ٤٠١(K) للمعلمين، خطط ٤٥٧، خطط المشاركة

في الأرباح وخطط Keogh (لموظّفي الذات)، وأخرى للآخرين. رب عملك، أو مُعدّ الضريبة المستحقة على دخلك، يمكنه إعطائك تفاصيل أوفى حول كيفية الاستفادة من واحد أو أكثر من تلك الخطط. على سبيل المثال، إذا كان هامش نسبة ضريبة الدخل (نسبة ضريبة الدخل المحلية والفدرالية التي تدفعها على كل دولار إضافي تكسبه، هو ٣٥٪، إذن؛ فإن مبلغ ٩.٤٩٠ الذي ادّخرته في المثال الذي ذُكر أعلاه، سوف ينقص من دخلك المخصص للإنفاق فقط بمقدار ٦.١٦٨.٥٠ مبلغ لـ (٩.٤٩٠) الذي ادّخرته ناقص تخفيض في الضريبة مقداره ٣.٣٢١.٥٠). يتوجّب عليك أن تدفع الضرائب على مجموع مدخراتك في نهاية الأمر، ولكن؛ ليس قبل مرور زمن طويل، وليس قبل أن تتقاعد؛ حيث تكون - في الغالب - في فئة دخل مخفضة الضرائب.

**ثانياً، مع أن برنامج ادّخار سوف يتطلّب بعض التخفيض في الإنفاق الجاري، فإن هنالك وسائل ابتكارية كثيرة، لإنفاق أقل قليلاً.** وسوف تشعر برضى من إدراك أنك تشعر بالأمان الذي يتأتى من الإعداد لمستقبلك المالي. بدء برنامج توفير الآن، سوف يساعدك في التقليل من الضغط المالي، وبالتالي يرفع من نوعية حياتك.

من بين أشياء أخرى، فإن الحياة هي سلسلة من النفقات غير المتوقّعة. عليك أن توجد حساب توفير لمعالجة تلك النفقات. ويتوجّب عليك - أيضاً - أن توفر من أجل تقاعدك. (انظر العنصرين ٧ و ٨). الادّخار المنتظم كل شهر، يجب أن يصبح جزءاً من أسلوب حياتك. يجب أن يُنظَر إليه، كما يُنظَر إلى المسكن، والغذاء، والمواصلات، وغيرها من النفقات الحسية.

أرباب العمل كثيراً ما يوجّهون جزءاً من راتبك، بشكل أوتوماتيكي، إلى صندوق ادّخار، تختاره أنت. بعضهم سوف يضعون مبلغاً موازياً لمبلغك في الصندوق. لا تدع تلك الفرص تضيع منك. عندما يتعلق الأمر بالادّخار، فإن أفضل قاعدة هي: "افعل ذلك".

**٤- لا تموّل أي شيء لفترة أطول من حياتها المتوقّعة.**

ماذا يحصل عندما تقترض مالاً لشراء عطلة، أو ملابس، أو غيرها من السلع التي تُستهلك سريعاً، أو التي تتآكل قيمتها؟ ماذا يحصل عندما تأخذ قرضاً، يمتدّ سداده على مدى ثمانية وأربعين شهراً، لشراء سيارة مستعملة، سوف تصبح غير صالحة للاستعمال في غضون عامين؟ الجواب عن هذين السؤالين واحد: سوف تجد نفسك عاجلاً تؤدي دفعات على سلع، ليس لها

سوى قيمة ضئيلة، أو حتى لا قيمة لك فيها، ولا لغيرك. تلك الدفعات سوف تؤدي إلى الإحباط والقلق المالي.

تمويل سلفة على امتداد فترة زمنية أطول من حياتها النافعة، يرغمك أن تدفع في المستقبل لكل مِن متعتك الماضية ورغباتك الراهنة. وهذا يؤدي بسهولة إلى إنفاق مبالغ تتجاوز ما تكسب، وهذا يعني أن مديونيتك سوف تزداد، وسوف تصبح أفقر وأفقر في المستقبل. هذا هو السبيل للوقوع في كارثة مالية.

هل هي فكرة صائبة لأي فرد أو عائلته، بشراء سلفة بالاقتراض؟ الجواب هو "نعم"، ولكن؛ فقط، إذا كانت السلفة طويلة الحياة، وإذا ما تم دفع ثمنها قبل اهترائها. بهذه الطريقة، فإنك تدفع ثمن سلفة، تستخدمها.

قليل جداً من المشتريات يُلبّي هذه المقاييس. ثلاثة إنفاقات عائلية رئيسة تخطر على البال في هذا المجال: المساكن، والسيارات، والتعليم. إذا ما تمَت صيانة منزل صيانة صحيحة، فإن منزلاً جديداً سوف يعيش ما بين أربعين إلى خمسين سنة في المستقبل. في مثل هذه المعطيات، فإن استخدام قرض مقابل الرهن لتمويل شراء المنزل، هو عمل حكيم تماماً. كذلك، إذا كان متوقّعاً أن تعيش السيارة أربع أو خمس سنوات، فليس هنالك أي خطأ في تمويل الشراء، على امتداد فترة ثمانية وأربعين شهراً أو أقل. ومثل السكن، فإن الاستثمارات في التعليم بشكل عام، تقدّم فوائد على امتداد فترات طويلة. الشباب الذين يستثمرون في التعليم الجامعي يتوقّع أن يجنوا فوائد بشكل عائدات أعلى على امتداد ثلاثين إلى أربعين سنة من حياتهم. العائدات الأعلى سوف تُتيح لهم أسباب إعادة تسديد قروضهم التعليمية.

عندما تكون الموجودات المكتسبة ما تزال تعطي واردات إضافية، أو خدمة قيمة، بعد أن يتم سداد القرض الذي أخذ لتنفيذها، فإن بعض دفعات سداد القرض تكون بمثابة شكل من أشكال الادخار والاستثمار. ومن شأنها أن ترفع من القيمة الصافية في تقييم وضع العائلة المالي.

بالنسبة لمعظم العائلات، فإن الاستنتاج واضح تماماً: لا تقترض أموالاً لتمويل أي شيء سوى لمـنزل، أو سيارة، أو تعليم جامعي. يضاف إلى ذلك، أنه يجب عليك أن تتأكد بأن الأموال التي تم اقتراضها، من أجل الحصول على تلك الأشياء، سوف يُعاد دفعها، قبل وقت غير قصير من انتهاء فائدتها. تطبيق هذا المؤثر البسيط، سوف يساهم مساهمة كبيرة في

إبقائك بعيداً عن المشاكل المالية.

**٥- طريقتان للحصول على مردود أعلى لمالك: تجنب الدَّين المترتّب على بطاقات الائتمان، وفكّرْ في شراء سلع مستعملة.**

معظمنا يرغب في الحصول على المزيد في المستقبل، دون التضحية بشيء من الرغبات الآنية اليوم. كثيرون، بمَن في ذلك أولئك الذين يكسبون دخولاً أعلى من المعدّل، يفعلان أمرين، من شأنهما النيل من هذا الهدف. أولاً، إنهم يقعون في الدَّين، بشراء سلع قبل أن يكونوا في وضع مالي، يمكنهم من الحصول عليها. ثانياً، إنهم يصرّون على شراء سلع جديدة، حتى وإن كانت هنالك سلع مستعملة، لا تقلّ عنها فائدة، وأرخص منها بكثير.

استخدام بطاقات الائتمان بصورة غير حكيمة، يمكن أن يشكّل عقبة كبيرة أمام النجاح المالي. ومع أن كثيرين من الناس يتعاملون بحرص مع بطاقات الائتمان، فإن غيرهم يعدّون الرصيد غير المسحوب من تسهيلات بطاقاتهم، وكأنه مال يملكونه في البنك. هذا خطأ فادح. رصيد غير مستعمل في بطاقة ائتمانك يعني - فقط - أن لديك القدرة على مزيد من الاقتراض؛ إنه لا يرفع من ثروتك، أو يوفر لك مالاً إضافياً. أفضل شيء هو النظر إلى بطاقة ائتمانك، مثلما تنظر إلى حسابك الجاري. إذا كان لديك رصيد في الحساب الجاري، فإنك تستطيع استخدام بطاقة الائتمان للسحب من ذلك الرصيد. إذا كنتَ تسدّد ما يترتّب عليك شهراً بشهر، وإذا لم يكن لديك مال كاف في حسابك الجاري، فلا تقدم على الشراء.

وبينما أن بطاقات الائتمان هي وسيلة مريحة للاستعمال، فإنها يمكن أن تكون شديدة الإغراء، ووسيلة مكلفة من وسائل الاقتراض. وحيث إن بطاقات الائتمان تُسهّل ارتكاب الدَّين، فإنها مفعمة بالأخطاء. يبدو بعض الناس غير قادرين على كبح جماح شهواتهم الإنفاقية، عندما يكون لدى بطاقاتهم رصيد غير مستعمل [40]. إذا كنتَ تواجه مثل هذه المشكلة، فعليك باتخاذ إجراء سريع! عليك أن تقتني مقصاً لتمزيق جميع بطاقات الائتمان الموجودة لديك. إذا لم تفعل ذلك، فإن ذلك سوف يقودك إلى خراب مالي.

وضع المشتريات على حساب بطاقة الائتمان، يجعل الأمر يبدو، وكأنك تبتاع أكثر بمالك، بيد أن فاتورة الحساب تصلك - دائماً - في نهاية كل شهر. هذا يضع أمامك إغراءً آخر: خيار إرسال مبلغ صغير لتغطية الفائدة

وجزء ضئيل من الرصيد، وتبقي معظم مالك؛ لكي تُنفقه على سلع إضافية. إذا أخذتَ هذا الخيار، وواصلت في استنزاف رصيدك، فإنك سوف تواجه سريعاً مشكلة كبيرة - الفوائد المرتفعة التي تُدفع على الرصيد غير المسدد.

من الأمور الشائعة أن يدفع بعض الناس ما يصل ما بين ١٥ إلى ١٨ بالمائة على الدَّين المترتِّب على بطاقة الائتمان. هذا أعلى كثيراً مما يكسبه معظم الناس، وحتى المستثمرين الناجحين، على مدّخراتهم واستثماراتهم، وكما سوف نرى في بحث عناصر أخرى، فإنك تستطيع أن تصبح ثرياً بسهولة، عن طريق كسب ٧ بالمائة في السنة على ودائعك. لسوء الحظ، فإن الفوائد المرتفعة على الدَّين غير المسدد، سوف يكون له نتيجة عكسية. دفع ١٥ إلى ١٨ بالمائة على بطاقة ائتمانك المدينة يمكن أن تدفع حتى بصاحب الدخل العالي إلى مشارف الفقر.

انظر مثال سيان، وهو شاب حاصل على مهنة، وهو يقرر أخذ إجازة بضعة أيام في جزر الباهاما. الرحلة تكلّف سيان ١٥٠٠ دولار، وهو مبلغ يضعه على حساب بطاقته الائتمانية. ولكن؛ بدلاً من تسديد المبلغ كاملاً في نهاية الشهر، سيان يدفع جزءاً ضئيلاً منه، ويواصل عمل ذلك على امتداد السنوات العشر القادمة، عندما يتمّ تسديد الحساب تسديداً نهائياً. كم دفع سيان لرحلته. على افتراض دفعه ١٨٪ فائدة على بطاقته الائتمانية؟ إنه يدفع ٢٦.٦٣ دولار شهرياً على مدى ١٢٠ شهراً، أو ما مجموعة ٣١٩٥.٤٠ دولاراً. إذن؛ فإن سيان يدفع لشركة بطاقات الائتمان أكثر مما دفع ثمناً لتذكرة الطائرة والفندق والطعام والترفيه.

كان بإمكان سيان أن يأخذ الرحلة بمبالغ أقل كثيراً، لو أنه خطّط قبل بدء الرحلة، وأن يكون قد بدأ في تسديد الأقساط قبل بدء المرحلة، بدلاً من دفع الأقساط إلى شركة بطاقات الائتمان بعد الرحلة، فعن طريق توفير ٧٥ دولار في الشهر، بفائدة ٥٪ في السنة بنسبة فائدة مركّبة (سوف نبحث الفائدة المركّبة في العنصر ٧)، على مدى عشرين شهراً، لكان باستطاعة سيان أن يأخذ ١٥٦٠.٨٩ دولاراً للرحلة، من مجموع توفير بلغ ١٥٠٠ دولار. وبعبارة أخرى، فعن طريق توفير ثمن الرحلة، بدلاً من ارتكاب الدَّين ببطاقات الائتمان لتسديد ثمنها، كان بإمكان سيان أن يقوم برحلتين (مع فائض مالي للإنفاق) بأقل من ٣١٩٥.٤٠، وهو ما دفعه ثمناً لرحلة واحدة.

أو حتى أفضل من ذلك، كان بإمكان سيان دفع ثمن الرحلة وهو ١٥٠٠ دولار، ومن ثمّ وبدلاً من دفع التسديد لشركة بطاقات الائتمان بمعدّل

٢٦.٦٣ في الشهر، على امتداد السنوات العشر القادمة، كان بإمكانه أن يضع ذلك المبلغ في حساب توفير. فإذا كسب ٥ بالمائة سنوياً، فإنه يكون قد جمع ٤١٣٥.٢٦ دولاراً في نهاية السنوات العشر. في تلك الحالة، يستطيع أن يصرف ٢٠٠٠ دولار على رحلة أخرى، وأن يبقى معه ٢١٣٥.٢٦ دولاراً. واضح من هذا المثل، وغيره كثير مما يمكن أن نقدمه، أن أولئك الذين يحاولون زيادة استهلاكهم بالاستدانة، بواسطة بطاقات الائتمان، ينتهون بأن يحصلوا على استهلاك أقل ومال أقل مما يحصل عليه أولئك الذين يتفادون الاقتراض ببطاقة الائتمان، وتحقيق وفر بدلاً من ذلك.

بطبيعة الحال، ربما أنك قد رتّبت على نفسك حساباً مَديناً عالياً لشركة البطاقات، وكان من الأفضل لو أنك قد تجنبت ذلك الدَّين، ولكن ذلك قد يتيح لك فرصة للحصول على مردود عالٍ جداً، عن طريق حساب توفير. كل دولار توفّره لتسديد دَين بطاقة الائتمان، يكسبك - بشكل فعال - فائدة، مقدارها ١٨ بالمائة، أو أي مبلغ تقوم بدفعه لتسديد الدَّين.

انظر إلى الأمر من هذه الناحية. إذا وضعت دولاراً في استثمار يدفع لك ١٨ بالمائة، إذن؛ فبعد عام من الآن، يكون قد أضاف لك ١.١٨ دولار صافي.

وإذا ادّخرت دولاراً لتسديد دَين بطاقة الائتمان بعد عام من الآن، يكون قد أضيف ١.١٨ دولار إلى حسابك الصافي. يكون دَينك أقل بما يعادل ذلك. أولاً، من الدولار الذي وفرته، والذي يكون قد خفّض دَينك منذ البداية، وثانياً من ١٨ سنت كان يمكن أن تتكبدها كفائدة، لو لم تفعل ذلك.

وحتى لو كانت نسبة الفائدة على بطاقة الائتمان أقل من ١٨ بالمائة، فإنها تظل أعلى كثيراً مما يمكن أن تكسبه من أي برنامج توفير آخر، بشكل مستدام، ما لم تكن محظوظاً فوق العادة، أو أن تكون شديد المهارة في الاستثمار. بطبيعة الحال، قد لا تشعر بأنك تكسب بالفعل ١٨ بالمائة، ما دام أن المبلغ المتحقّق لا يوضع في حساب الاستثمار. ولكن الحقيقة تظل هي هي. أول شيء يتوجّب على أي شخص أن يفعله هو تسديد دَين البطاقة، ومن حساب التوفير، إذا اقتضى الأمر.

ماذا لو لم تكن تملك المال لدفع فاتورة بطاقة الائتمان؟ في تلك الحالة، اقترض من البنك. سوف تكون الفائدة أقل من نسبة الفائدة التي تدفعها على دَين البطاقة. وَضَع برنامجاً لتسديد قرض البنك بالسرعة الممكنة، على مدى ستة أشهر قادمة. طبعاً، عليك أن تقرّر بأن لا تتكبد دَيناً آخر

جديداً على بطاقة الائتمان.

طريقة أخرى لاستغلال إضافي لمالك، هو شراء سلع مستعملة، عندما تكون قادرة على تلبية حاجاتك بمثل السلعة الجديدة. المشكلة بشراء الجديدة هي أنها تفقد من قيمتها في الحال. وهكذا، بينما يمكن شراء السلعة الجديدة، لا يمكن تملّك تلك السلعة لفترة طويلة كسلعة جديدة. فبمجرد شراء السلعة، تصبح مستعملة في ضوء قيمتها السوقية.

شراء الأشياء المستعملة، يمكن أن يحقّق وفورات كبيرة. انظر في ثمن شراء سيارة جديدة، بالمقارنة مع سيارة مستعملة. على سبيل المثال، إذا اشتريث سيارة تويوتا كامري والتي سوف تكلّفك حوالي ٢٨٠٠٠ دولار، تم استبدالها بعد عام من الزمن، فسوف تتلقى مبلغ ١٨٠٠٠ دولار ثمناً لها، أو ١٠٠٠٠ دولار أقل ممّا دفعت ثمناً لها عندما اشتريتها. وإذا قطعتَ بالسيارة ١٥٠٠٠ ألف ميل، فإن قيمة الاستهلاك القابلة للتنزيل من ثمن السيارة هي ٦٦ سنتاً لكل ميل.

ولكن؛ بدلاً من شراء سيارة كامري جديدة، تستطيع أن تشتري سيارة كامري عمر استعمالها سنة، من وكيل بيع السيارات. سوف تدفع حوالي ٨٠٠٠ دولار أقل من ثمن كامري جديدة (وهو حوالي ٢٠٠٠ دولار أكثر من المبلغ الذي تلقّاه صاحب السيارة الأصلي من وكيل بيع السيارات)، أو حوالي ٢٠٠٠٠ دولار.

فإذا أخذنا في الاعتبار أن السيارة جيدة الصنع تُعمِّر طويلاً، إذا أدمث صيانتها، فإنك تستطيع أن تحصل على خدمة ممتازة من سيارة الكامري المستعملة لمدة ثماني سنوات، تبيعها - بعد ذلك - بحوالي ٢٠٠٠ دولار.

إذا افترضنا أنك قطعت ١٥٠٠٠ ميل في السنة، فإن كلفة استهلاكك لكل ميل سوف تكون ١٢٠/١٨٠٠٠ميلاً، أو ١٥ سنتاً. هذا أقل بواحد وخمسين سنتاً في الميل، من كلفة سواقة سيارة جديدة كل سنة. وإذا بقينا بنفس الافتراض بأنك تسوق ١٥٠٠٠ ميلاً سنوياً، فإن التوفير في الاستهلاك من السيارة المستعملة هو ٧٦٥٠ دولاراً كل سنة. بطبيعة الحال، فاتورة الصيانة قد تكون أعلى بعض الشيء، بعد مرور سنوات على عمر السيارة، ولكن؛ حتى لو تراوحت تلك الفاتورة بمعدل ١.٦٥٠ دولاراً في السنة (وهو أمر مشكوك فيه)، فإنك تكون قد وفّرت مبلغ ٦٠٠٠ دولار كل سنة بالتضحية، بعدم شراء سيارة جديدة.

كثير من السلع الأخرى المستعملة هي عملية ومجزية مثلها مثل السلعة الجديدة، وكثيراً ما تكون أقل كلفة من الجديدة بكثير. الأثاث، الأجهزة الكهربائية (على سبيل المثال الثلاجات والغسالات والنشافات) وملابس الأطفال وألعابهم (التي يكبرون عليها، ويملّون منها) أمثلة ترد حالاً على البال. نحن لا نقترح عليك أن تبذل وقتاً طويلاً في الكراجات التي تبيع السيارات المستعملة. فبالنظر لقيمة وقتك، قد يكون أكثر اقتصاداً لك، شراء سلعة جديدة بدلاً من مستعملة، وبالأخص إذا كنت تعتزم الاحتفاظ بتلك السلعة زمناً طويلاً. وبدلاً من ذلك. فإننا نشجعك على التفكير في إمكانيات التوفير الممكنة، التي كثيراً ما يمكن تحقيقها من السلع المستعملة، دون النيل من الرضا الذي تشعر به عند شراء سلعة جديدة.

لا تفوّت على نفسك تلك الفرص للحصول على أقصى ما يمكنك الحصول عليه من مالك.

**٦- ابدأ بالدفع في حساب توفير لمواجهة "العالم الحقيقي" كل شهر**

لقد تحدثنا عن قيمة الادخار من أجل المستقبل. ولكنك تحتاج - أيضاً - إلى حساب توفير لمواجهة "العالم الحقيقي" كما هو. ماذا نعني بذلك؟ العالم الحقيقي مليء بالحوادث المفاجئة: خراب السيارة، ترشح المياه من السقف، وقوع تلف في التمديدات الصحية، ابنك قد يكسر ذراعه، هي مجرد أمثلة على ذلك [41]. العنصر المفاجئ يتصل بطبيعة وتوقيت الأحداث، وليس مجرد حدوثها. فهنالك توقع كبير بأنه - وعلى مدى فترة زمنية - فإن جميع المنازل سوف تواجه نفقات كبيرة في هذه الناحية. لذا؛ فإن من الحكمة التحيط لها. لمثل ذلك نحن نتحدث عن حساب توفير لمواجهة العالم كما هو. إنها تساعدك في معالجة نفقات طارئة غير متوقعة، دون أن تجد نفسك تحت ضغوط نفسية في القيام بذلك.

البديل هو أن تنتظر حتى تقع تلك الأحداث الطارئة، ثم تحاول وضع خطة لملاقاتها. هذا يؤدي - عادة - إلى تكبد قروض على بطاقتك الائتمانية، أو من خلال وسيلة أخرى للاقتراض بشروط غير مناسبة. ثم يترتب عليك أن تفكر حول كيفية تغطية الفوائد حتى إتمام السداد. جميع ذلك يسبب القلق، وبالتالي يجرّك إلى اتخاذ قرارات غير صائبة.

كم من المال يتوجب عليك وضعه جانباً وبانتظام لمجابهة مثل تلك الطوارئ؟ أحد التوجهات هو حساب ما أنفقته على مختلف الأحداث غير المتوقعة في العام الماضي، وتقسيم ذلك المبلغ على اثني عشر شهراً، وابدأ

في وضع المبلغ المقرر شهرياً، في حساب "العالم الحقيقي" للتوفير. حتى يمكن أن تدفع مبلغاً أكبر قليلاً في الحساب، في حالة مواجهتك لإنفاقات مسقبلية أكبر في هذا المجال، فإنك إن دفعتَ مبلغاً أكبر، فإنك سوف تبني حماية أقوى لمواجهة الطوارئ. فإذا استمرت المبالغ المودعة في الحساب بالنمو، فإنك تستطيع استخدامها - في النهاية - لأغراض أخرى، أو توجيهها إلى حساب التوفير المخصص لبرنامج تقاعدك. النقطة المحورية هي اعتبار الدفعات الشهرية في حساب الطوارئ كأمر ملزم، وليس بنداً اختيارياً من بنود الموازنة. لذا؛ يجب أن يُعامَلوا مثل معاملة فواتير أقساط الرهن، أو الكهرباء، وغير ذلك من الدفعات المنتظمة.

حساب التوفير "للعالم الحقيقي" يعطيك راحة بال بدلاً من القلق حول عوارض الزمن المالية التي تواجهها في حياتك. بمثل هذا الحساب، تستطيع أن تتعامل بثقة مع النفقات، والتي، وإن كانت غير متوقعة، إلا أن التخطيط لها يمكن أن يتم بدرجة عالية من الدقة. خلال الفترات، عندما تكون نفقاتك أقل من المتوسط، فإن رصيدك في الحساب سوف ينمو. وعندما تواجهك نفقات عالية غير متوقَّعة، فإن حسابك سوف ينزل، ولكنك ستظل هادئاً؛ لأنك كنتَ مستعداً لذلك. هذا عنصر مهم في ما يعني "أن تكون أنت صاحب زمام المبادرة في مالك، وليس السماح للمال بأن يأخذ برقابك".

**٧- ضع قوة الفائدة المركّبة لخدمتك**

في العنصر ٣، أكدْنا على أهمية الادّخار بانتظام. هنالك سببان رئيسان للبدء منذ الآن. أولاً، وكما بحثنا سابقاً، فإن أولئك الذين يرضخون للأعذار الكثيرة لتبرير عدم البدء الآن، سوف يواجهون وضعاً صعباً في المستقبل. ولكن؛ في هذا العنصر من البحث، فإننا نود الحديث بتفصيل أوفى حول السبب الثاني لبدء الادّخار الآن، وليس غداً. هذا هو الكسب الكبير الذي يتأتّى عن البداية المبكّرة.

تبكير ضئيل في البدء بفتح برنامج حساب التوفير، يُحدث زيادة كبيرة في المردود. تذكّر المثل في العنصر ٣، بالثراء الإضافي الذي يمكن أن يحققه شاب في مقتبل العمر، عن طريق توفير مبلغ متواضع من سن الثانية والعشرين إلى سن الثلاثين. الامتناع عن أقل قليل من ٦٠٠٠ دولار من القوة الشرائية (على افتراض أن الادّخار سوف يُؤخَذ من الدخل قبل حساب الضريبة)، على مدى تلك السنوات الثماني، يمكن أن - يضيف

بسهولة - إلى حسابك التقاعدي ١٥٣٠٠٠ دولاراً، عندما تبلغ سن السابعة والستين. المفتاح لتحويل مبلغ صغير من المال الآن إلى مبلغ كبير لاحقاً، هو البدء بالادّخار بأسرع ما يمكن، كيما تستفيد استفادة كاملة من "معجزة الفائدة المركّبة".

الفائدة المركّبة ليست - في الحقيقة - معجزة، ولكنها تبدو كذلك في بعض الحالات، وعلى الرغم من سهولة توضيح كيفية عمل الفائدة المركّبة، فإن النتائج مذهلة لاحقاً. الفائدة المركّبة هي - ببساطة - أخذ فائدة على الفائدة. إذا لم تُنفق الفائدة التي كسبتها على ادخارك هذه السنة، فإن الفائدة المكتسبة سوف تزيد من حساب توفيرك، ومن الفائدة التي سوف تكسبها في العام القادم. وإذا فعلت الشيء ذاته في العام التالي، فإنك سوف تكسب فائدة، على فائدة، على فائدة.... إلخ. قد لا يظهر ذلك قبل وقت غير بعيد، تبدأ ثروتك بالنموّ بشكل مُلفت، وكلّما كبرت، كان نموّها أسرع. إنها تعمل ككرة ثلجية تتدحرج نزولاً على جبل مغطى بالثلج. في البداية، يزداد حجمها ببطء. ولكن كل إضافة صغيرة من الثلج الإضافي، يضيف إلى حجمها، والذي يسمح - بدوره - لمزيد من الثلج بأن يتراكم، وفي لمحة عين تصبح كبيرة، وتنمو بسرعة، وتتحول إلى المجيء إليك.

أهمّية بدء برنامج الادّخار في وقت مبكّر، تفسّره الآثار المتتالية التي تُحدثها الفائدة المركّبة مبكّراً؛ بحيث تفتح الطريق أمام تأثيرات متسارعة لاحقاً. إن الادّخار الصغير الذي تضعه قبيل تقاعدك مباشرة، لن يضيف الكثير إلى ثروتك التقاعدية، أو أكثر من الادّخار الصغير الذي تبدؤه مبكّراً. كرة الثلج التي تبدأ بالتجمّع في قاع الجبل، لن تكون أكبر كثيراً عندما تتوقف عن التدحرج. لذا؛ فكلما بدأت مبكّراً في الادّخار، تسنّى وقت أطول للادّخار بالنموّ، والنموّ الدراماتيكي.

فكّر في هذا المثل البسيط. لنفترض أن يافعاً عمره ستة عشر عاماً قد قرر التفكير ببدء التدخين. هذا خيار مهم لأسباب عدّة، وأهمها الاعتبارات الصحية. ولكن؛ وبالإضافة إلى العامل الصحي، هنالك سبب مالي يدعو إلى الامتناع عن التدخين. ثمن علبة السجائر هو حول ٣.٧٥ دولار للعلبة في معظم الولايات. لذا؛ فإذا قرر يافعنا، ولنُسمّه روجر ديان أن يمتنع عن التدخين، فإنه يوفر ١٣٧٠ دولاراً في السنة (على افتراض تدخينه لعلبة سجائر واحدة في اليوم). ولنفترض بأن روجر، وبدلاً من صرف هذا المبلغ على وجوه أخرى، قرر استثمار المبلغ في (Mutual Fund)، والذي يعطي عائداً سنوياً، مقداره ٧٪ في السنة، بعد حساب التضخّم (لاحظ: عائد الـ٧٪

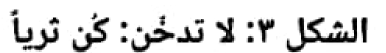
هذا هو العائد الدارج على مؤشر ستاندارد آند بورز، لأكبر خمسمائة شركة أمريكية منذ عام ١٩٢٦). فإذا حافظ روجر على هذا الاستثمار لمدة عشر سنوات، عندما يكون قد بلغ سن ٢٦ سنة، فإنه يكون قد جمع ١٨٩٢٩ دولاراً من توفير ١٣.٧٠٠ دولار، ليس مردوداً قليلاً، مقابل تضحية قليلة.

ولكن ما تقدم هو البداية. مردود الفائدة المركّبة بالكاد قد بدأ. فإذا حافظ روجر على برنامج التوفير هذا حتى يبلغ سن الستة والثلاثين عاماً، فإنه يكون قد جمع ٥٦١٦٤ من ادخار، مقداره ٢٧.٤٠٠ دولار. وإذا استمر حتى يبلغ سن الـ ٤٦ عاماً، تجد أنه يكون قد جمع ١٢٩.٤١١ دولاراً من حساب توفير مقداره ٤١.١٠٠ دولاراً. من الآن فصاعداً يبدأ المرجل بالغليان. فما إن يبلغ روجر سن ٥٦ يكون قد جمع ٢٧٣٥٠٠ دولار من حساب توفير، مقداره ٥٤.٨٠٠ دولاراً. وعندما يتقاعد في سن السابعة والستين يكون قد جمع في حسابه ٥٩٧٣٠١ دولاراً من مجموع مساهمات مباشرة، مقدارها ٦٩.٨٧٠ دولاراً فقط. وهكذا، ونتيجة لقراره بعدم التدخين، يجمع روجر حوالي ٦٠٠.٠٠٠ في صندوق تقاعده، وهذا المبلغ مسحوباً بالقوة الشرائية للدولار اليوم [42]. هذا المثل مُبيّن في الجدول (٣).

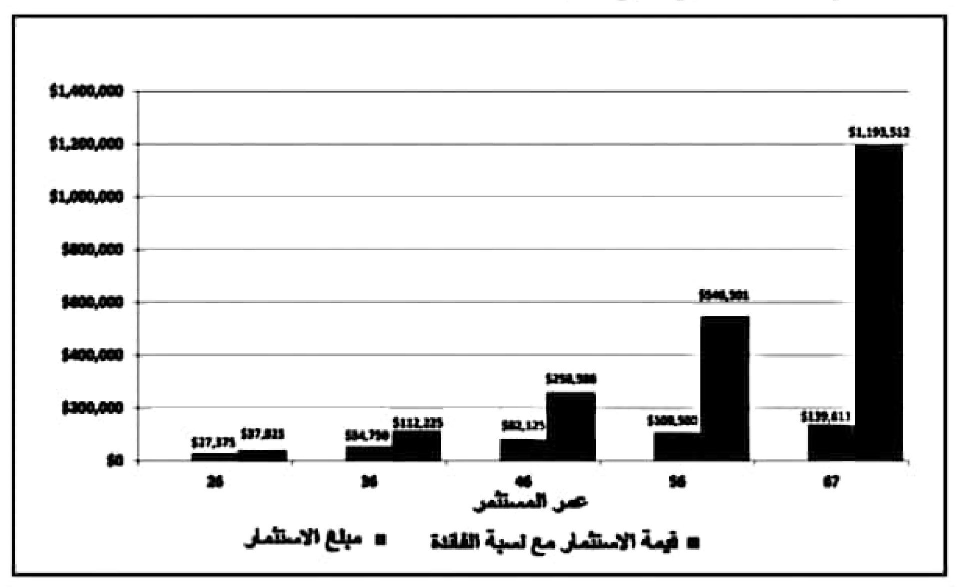
وعلى النقيض من ذلك، انظر ماذا يكون عليه الحال لو أن روجر كان قد قرر التدخين من سن ١٦ إلى سن ٢٦، ثم توقف عن التدخين، وشرع في توفير ثمن علبة السجاير اليومية. يكون قد فعل شيئاً جيداً بتوقفه عن التدخين، كما أنه سوف يستفيد من الادخار. ولكن؛ ونتيجة لتأجيل برنامج الادخار عشر سنوات، فبدلاً من جمع ٥٩٧.٣٠١ دولار عندما يبلغ سن ٦٧، يكون روجر قد جمع فقط ٢٩٤.٠١٥ دولاراً. تأخير برنامج توفير، مدته (٥١) عاماً بـ(١٠) سنوات، كلّف روجر ٣٠٣.٢٨٦ دولار عند بلوغ سن التقاعد.

وعلى خلاف ذلك، عن طريق ادخار أطول قليلاً، تستطيع أن تكسب فوائد من النموّ المتسارع الذي تقدّمه الفائدة المركّبة. على سبيل المثال، إذا واصل روجر برنامج التوفير، لفترة أطول قليلاً من سنتين (مع العودة إلى الافتراض بأنه بدأ البرنامج وهو في سن ١٦، فيبدأ تقاعده بعد سن ٦٩ بدلاً من ٦٧ بقليل)، يكون روجر قد جمع حوالي ٧٠٠.٠٠٠ دولار، بقوة شراء الدولار الحالية. وكلّما وفّرتَ أكثر، زدتَ من ثروتك المتجمعة. وإذا تحمّل روجر عدّة تضحيات صغيرة أخرى، مثل شراء سيارة مستعملة بدلاً من سيارة جديدة، وأكل أقل من الوجبات التي تُباع عن طريق الماكنات، وعدم شراء تذاكر اليانصيب (احتمال أن يضرب المرء بصاعقة كهربائية، ربّما حدث أكثر احتمالاً من كسب جائزة اليانصيب الكبرى)- إذا فعل كل ذلك،

فإنه يستطيع - بكل سهولة - أن يتجمع لديه مليون دولار آخر عندما يتقاعد.



**الشكل ٣: لا تدخّن: كُن ثرياً**




المصدر: حسابات المؤلّف. يُفترض أن الفائدة السنوية هي ٧ بالمائة.

مرة أخرى نقول بأننا لا نريدك أن تعيش حياة تعيسة من التقشف والتضحيات، من أجل أن تصبح ثرياً عندما تتقاعد. أين هي الميزة في أن تصبح غنياً في المستقبل، عن طريق إفقار نفسك حتى يصل المستقبل؟ وبدلاً من ذلك، فإننا نؤكد بأن الأشخاص العاديين يستطيعون أن يحصلوا على الكثير من الأشياء الجميلة، وفي الوقت ذاته، يجمعون الكثير من المال؛ لأن الأمر لا يتطلب ادّخاراً كبيراً؛ لكي تحصل على مردود كبير. فمن بين ٥٩٧.٣٠١ دولار التي جمعها روجر عن طريق الامتناع عن التدخين، ٦٩.٨٧٠ دولاراً فقط جاءت عن طريق تخفيف استهلاكه (وهذا يفترض بأنه لا يستفيد من فرص الادّخار قبل حساب ضريبة الدخل). وفي الحقيقة، فإن الناس الذين يدّخرون، ويستثمرون، سيكونون قادرين على إنفاق أكبر بكثير من أولئك الذيــن لا يدّخرون.

عند التقاعد، أو قبل ذلك، يستطيع روجر أن يبدأ بإنفاق ثروته، وأن ينتهي بالاستحواذ على أكثر بكثير، ممّا لو لم يدّخر.

كل ما يتطلب الأمر هو البدء مبكّراً ببرنامج توفير، مع قليل من الصبر، ومعرفة كيفية الحصول على مردود معقول على ادّخارك (انظر العنصرين الآتيين)، واستفد من قوة الفائدة المركّبة.

**٨- نَوِّع، لا تضع كل بيضك في سلّة واحدة.**

الاستثمارات تنطوي على المخاطرة. القيمة السوقية لعقار أو لاستثمار في أسهم شركات كبرى، يمكن أن يتغير بشكل دراماتيكي في فترة زمنية صغيرة نسبياً. وحتى لو كان العائد الاسمي مضموناً، مثلما هي الحالة عليه في سندات عالية القيمة، فإن التغييرات التي تقع في أسعار الفائدة، أو نسب التضخّم، يمكن أن تغير من قيمة استثمارك، بشكل كبير. إذا كانت معظم ثروتك مربوطة بملكية قطعة من العقار، أو بعدد صغير من أسهم الشركات الكبيرة (أو أسوأ من ذلك بسهم واحد)، فإن انكشافك يكون خطراً، بشكل خاص.

التجارب الأخيرة لأولئك الذين يضعون نسبة كبيرة من ثروتهم في شركات مثل إنرون، ووركدكوم، يونايتد إيرلاينز، وتايم وورنر، تدل على ذلك.

يمكنك أن تخفض من مخاطرتك عن طريق التنويع - الاحتفاظ بعدد كبير من الملكيات غير المترابطة. التنويع يسخّر قانون الأعداد الكبيرة؛ ليكون في خدمتك. وبينما يكون أداء بعض الاستثمارات سيئاً، إلا أن أخرى سوف يكون أداؤها جيداً جداً. أداء الأخيرة يعوّض عن سوء أداء الأولى، ونسبة المردود تبلغ الوسط.

بالنسبة لمعظم الناس، فإن شراء منزل قد يكون استثمارهم الأساسي، على الأقل في البداية. إذا كانت صيانة المنزل جيدة، وكان موقعه في محيط اجتماعي جذاب، فإن المنزل يُعدّ استثماراً جيداً. وما بعد ذلك للذين يسعون إلى بناء ثروة بدون الإنغماس في قرارات يومية لأعمالهم، فإن السوق المالي يوفّر مردوداً جذاباً. لقد فعل السوق ذلك تاريخياً. فعلى مدى القرنين الماضيين، وبعد أخذ التضخّم في الاعتبار، كانت أسهم الشركات الكبرى تعطي مردوداً يساوي حوالي ٧ في المائة سنوياً، بالمقارنة مع مردود حقيقي للسنوات يساوي ٣٪ [43].

المخاطرة مع الأسهم هي أنه لا أحد يستطيع أن يتأكد حول ما ستؤول إليه قيمتها، في أي زمن معين في المستقبل: لا مناص من أنه ستكون هنالك فترات، تنزل خلالها قيمة استثمارك في الأسهم. بيد أن المخاطرة، وتُعرف بالتقلّب، هي سبب كبير، لماذا أن مردود الأسهم هو أعلى - بشكل كبير - من المردود على حسابات التوفير، شهادات السوق المالي وسندات الحكومة قصيرة المدى، وجميعها تعطيك ضماناً بدخل معين في المستقبل. وحيث إن معظم الناس يتمنّون الضمان الإضافي في المردود

الذي تعطيه السندات الحكومية قصيرة المدى وشهادات السوق المالية بالمقارنة مع الأسهم، فإن المردود على الأسهم لا بد وأن يكون أعلى، من أجل جذب المستثمرين، وتحويلهم عن الاستثمارات المضمونة.

المخاطر الكافية في استثمارات الأسهم تنخفض انخفاضاً كبيراً، إذا ما أضاف أحدهم باستمرار إلى مجموعة أسهمه المختلفة، أو احتفظ بها، على امتداد فترة طويلة، ولنقل ثلاثين إلى خمس وثلاثين سنة. حتى المستثمر الصغير يستطيع أن يأخذ بهذا الخيار، من خلال صندوق مجمع الأسهم، (Mutual Fund)، وهي شركة تشتري وتحتفظ بأسهم في شركات عدّة. عندما يتم استملاك مجموعة من الأسهم، على مدى سنوات طويلة، فإنها تكون قد أعطت مردوداً عالياً، والتغييرات في نسبة المردود تكون صغيرة نسبياً.

لنفترض بأن شخصاً دفع مبلغاً محدداً كل عام، على مدى خمسة وثلاثين عاماً في صندوق أسهم مشتركة، تضم ٥٠٠ شركة، وهي سلّة أسهم يعتقد بأنها تمثل السوق بوجه عام. منذ عام ١٨٧١، العائد الحقيقي المتوسط، على امتداد خمسة وثلاثين عاماً، كان حوالي ٧٪ بعد أخذ التضخّم بعين الاعتبار. وربّما أكثر أهمّية، أن العائد السنوي معدّلاً في ضوء التضخّم، على امتداد خمسة وثلاثين عاماً، لم يكن - في أسوأ الأحوال - أقل من ٢.٧ في المائة [44]. حتّى هذا العائد المنخفض بشكل غير عادي، هو مساوٍ - تقريباً - للعائد الذي يتوقّع أن تعطيه السنوات.

التنويع من شأنه أن يُقلّل من تقلّبات الاستثمار في الأسهم، بطريقتين. عندما يكون أداء بعض الشركات ضعيفاً، يكون أداء البعض الآخر جيداً. هبوط في أسعار البترول، والذي يُسبّب انخفاضاً في أرباح شركات النفط، يقود إلى ارتفاع في قيمة أسهم شركات الطيران؛ لأن كلفة المحروقات لها تنخفض. وعندما تنخفض الأرباح في صناعة الفولاذ؛ لأن أسعار الفولاذ تكون قد انخفضت، فإن أسعار الفولاذ المنخفضة، تقود إلى رفع أرباح صناعة السيارات. بطبيعة الحال، يمكن للأحوال الاقتصادية العامة أن تتغيّر، كما في حالات التراجع الاقتصادي أو الركود، وحالات التوسّع؛ بحيث تحدث تغييرات على أثمان الأسهم لجميع الشركات. ولكن؛ حتى في مثل تلك الحالة، فإن التنويع يقلّل من تقلّب قيمة استثماراتك. ذلك لأن تراجعاً في أداء بعض الشركات يقابله تراجع أقل في شركات أخرى، والتوسّع جيد لبعض الشركات أكثر من التوسّع والنمو لشركات أخرى. التراجع الذي يلحق الضرر بـ"نيمان ماركوس" (Nieman Marcus)، قد

يزيد من مبيعات وأرباح وول مارت.

بعض أرباب العمل يعرضون برامج تقاعد مثل برنامج ٤٠١[K]، وهو برنامج يساوي مشترياتك من أسهم الشركة (ولكن؛ ليس الاستثمارات في شركات أخرى)، أو تسمح لك بشراء أسهم الشركة بتخفيض كبير في أسعارها. مثل هذا البرنامج يجعل شراء أسهم الشركة التي تعمل بها أكثر جاذبية. إذا كانت ثقتك كبيرة في هذه الشركة، فقد يكون مفيداً لك الاستفادة من هذه الفرصة. بعد فترة من الاحتفاظ بتلك الأسهم، وعادة ما تكون ثلاث سنوات، فإن البرنامج يسمح لك ببيع الأسهم التي اشتريتَها، واستخدام العائد من بيعها لإجراء استثمارات أخرى. بمجرد السماح لك بذلك، يجب أن تختار الأخذ بهذا الخيار. فشلك في عمل ذلك سوف يعني أنك سوف تجد نفسك محتفظاً بالعديد من بعض استثماراتك، في سلّة الشركة التي تعمل لديها. هذا يضعك في مركز مزدوج المخاطر: وظيفتك وقيمة استثمارات تعتمد - إلى حد كبير - على نجاح رب عملك. لا تضع نفسك في مثل هذا الموقف.

إذا كان للأفراد أن يحققوا إمكانياتهم المالية، فيجب عليهم توجيه ادخاراتهم في استثمارات، تعطي عوائد مجزية. في الماضي، أعطت الاستثمارات في الأسهم عوائد عالية جداً. صناديق الأسهم المشتركة تجعل من الممكن، حتى للمستثمر الصغير، حيازة محفظة متنوعة، والإضافة إليها بانتظام، ومع ذلك إبقاء كلفة المعاملات منخفضة. الاستثمار في محفظة أسهم متنوعة، على امتداد فترة طويلة يقلّل من خطر ملكية الأسهم على مستوى منخفض. ومع أن جميع الاستثمارات تتسم بشيء من عدم اليقين، فإنك تستطيع أن تحصل على درجة عالية من الثقة، بأنه وعلى المدى الطويل، فإن محفظة متنوعة من أسهم الشركات سوف تعطي عوائد أعلى من عائدات حسابات التوفير، والسندات، وشهادات الإيداع، وصناديق سوق المال، وغيرها من الأدوات المالية. تملُّك الأسهم من خلال الصناديق المشتركة، هو جذاب - بشكل خاص - للشباب اليافع الذي يدّخر من أجل تأمين تقاعده.

**٩- صناديق الاستثمار في مؤشرات سوق المال، يمكن أن تساعدك في التغلّب على الخبراء دون تحمُّل مخاطر جسيمة.**

كثير من الأمريكيين يمتنعون عن الاستثمار في الأسهم؛ لأنهم يشعرون بأنهم لا يملكون الوقت أو الخبرة لتحديد الأعمال التجارية التي يُحتمل

نجاحها في المستقبل. إنهم مُحقّون فيما يتعلق بالصعوبات التي ينطوي عليها التكهن حول مستقبل الأسهم، أو مسار أسعارها، بشكل عام. لا يستطيع أحد أن يقول متأكداً ماذا سوف يكون عليه مستوى أسعار الأسهم بشكل عام، أو سعر كل سهم على حدة، في المستقبل.

معظم علماء الاقتصاد يُقبلون على نظرية العفوية في السير. ووفق هذه النظرية، فإن أسعار الأسهم الراهنة، هي انعكاس لأفضل المعلومات المتوفرة، فيما يتعلق بعائدات الشركات المستقبلية، وصحة الاقتصاد، وغير ذلك من عوامل، تؤثر في أسعار أسهم البورصة. لذلك، فإن التوجّه المستقبلي لأسعار الأسهم سوف يكون منقاداً لأحداث مفاجئة، لأمور لا يستطيع الناس - حالياً - التكهّن بوقوعها. فمن حيث طبيعتها، تلك عوامل، لا يمكن التنبؤ بها، ولو كان من الممكن التنبؤ بها، لكانت قد أثّرت على مستوى الأسعار السائد حالياً.

لماذا لا تُركّز على الأسهم الواعدة مثل دِل ومايكروسوفت، وتجنّب كل شيء آخر؟ إنها فكرة عظيمة، ما عدا مشكلة واحدة: النظرية أعلاه تنطبق على أسعار أسهم محددة. أسعار الأسهم التي تبدو مبشرة بأرباح مجزية تكون انعكاساً لتلك الحالات الواعدة. أسعار أسهم في المستقبل سوف تقودها تغييرات غير مرئية، ومعلومات إضافية حل مستقبل تلك الشركات، والتي لن تصبح معروفة سوى مع مرور الزمن. عوامل لا حصر لها تؤثر على الأسعار المستقبلية لأيّ سهم من تلك الأسهم، وهي في حالة تغير مستمر، بطرق لا يمكن التنبؤ بها. أسعار أسهم مايكروسوفت يمكن أن تنخفض - على سبيل المثال - بسبب فكرة طرأت على بال تلميذ مدرسة، يعمل في مختبر سفلي تحت المدرسة. لذا؛ فليت هنالك وسيلة لمعرفة مسبقة حول ما هي الأسهم التي سوف ترتفع أسعارها إلى عنان السماء، وما هي التي سوف تنطفئ، وتزول حتى قبل انطلاقها.

قد تستطيع تحسين فرصك قليلاً بدراسة سوق الأسهم، وتفصيلات عن أوضاع شركات كبرى معينة، والتوجّهات والتنبؤات الاقتصادية. ولكن؛ ما لم تكن أقدر من معظمنا في اختيار وإدارة محفظة استثمارية، فليس متوقعاً - على الأقل على مدى وقت - أن تزيد من العوائد على أسهمك بأكثر مما تستطيع كسبه، إذا استخدمت وقتك في نشاطات إنتاجية أخرى.

نحن نعتقد بأن أفضل خيار للمستثمر العادي، هو توجيه معظم

ادخاراته المستقبلية (أي التقاعدية) في مؤشر أسهم الصناديق المشتركة. مؤشر الأسهم هو نوع معين من الأسهم المشتركة. الصندوق المؤشر يضم أسهماً بالنسبة ذاتها التي تتمثل فيها في المؤشر العام لاكبر ٥٠٠ شركة، أو لمؤشر داو جونز للصناعات. الجهد التجاري ضئيل للمحافظة على محفظة من الأسهم، تعكس المؤشر العام.

كما أنه ليس ضرورياً لصناديق المؤشر القيام بأبحاث، لتقييم إمكانيات ومستقبل الشركات ذات العلاقة. وبسبب هذين العاملين، فإن الكلفة العملاتية لصناديق المؤشر هي أقل إلى حد كبير من تلك التي تديرها الصناديق المدارة.

ونتـيجة لذلك، فإن صناديـق المؤشر تستوفي رسوماً أقل لتمليكك، وبالتالي، فإن جزءاً أكبر من استثماراتك تـذهب مباشـرة لشـراء الأسـهم. الصندوق المشترك المرتبط بمؤشر عريض لأسعار الأسـهم مثل (٥٠٠ S and P) يعطيك عائداً مساوياً - تقريباً - لمتوسط العوائد على أسـهم السوق التي تُعطى لحملة الأسهم. ما هو الشيء العظيم في عائد متوسط، كما ذكرنا سابقاً. تاريخياً كان سوق الأسهم يعطي عائداً، يبلغ حوالي ٧٪ في المتوسط.

هذا يعني أن القيمة الحقيقية لأسهمك بعد تعديلها في ضوء التضخم، قد تضاعف كل عشر سنوات تقريباً. هذا عائد، لا بأس فيه. وحتى أهم من ذلك، فإن متوسط العائد الذي يعطيه صندوق مؤشر عريض، هو أفضل من العوائد التي تعطيها جميع الصناديق المدارة تقريباً، إذا ما تمت الدراسة على امتداد فترة زمنية طويلة، مثل عقد من الزمان.

على امتداد فترة ١٠ سنوات، أعطت صناديق ٥٠٠ S and P عوائد أعلى من ٨٥ في المائة من الصناديق المدارة بفعالية [45]. وعلى فترات عشرين عاماً، صناديق المؤشر المرتبطة بـ ٥٠٠ S and P، قد تجاوزت أكثر من ٩٨٪ من الصناديق المشتركة المدارة. وهكذا، فإن الاحتمالات ضئيلة بمقدار ١ إلى ٥٠.٠، بأنك أو غيرك سوف تتمكن من اختيار صندوق استثمار مدار يعطيك عائداً أعلى من متوسط السوق، على المدى الطويل.

لنفترض بأنك في بداية عام ١٩٦٩ قد وضعت مبلغ ١٠.٠٠٠ آلاف دولار في صندوق مشترك، يعكس مؤشره ٥٠٠ S and P. وفي الوقت ذاته، وضع صديقك أشلي ١٠.٠٠٠ دولار في صندوق مشترك مدار (صندوق أعطى متوسط العوائد التي تعطيها جميع الصناديق المدارة). بحلول ٣٠ حزيران

١٩٩٨، تكون قد جمعت ٣١١.٠٠٠ دولار، بينما يكون أشلي قد جمع ١٧١.٩٥٠ دولار. هذه الأرقام معدّلة؛ لتعكس الفروق في رسوم الإدارة التي تكون أنت وأشلي قد دفعتها، علماً بأن ما ترتّب عليك من أجور هو أقل كثيراً.[46]

ولكن؛ ماذا، لو أن أشلي - بدلاً من اختيار صندوق مشترك عادي - قد اختار صندوقاً، كان أداؤه فائقاً في عام ١٩٦٩؟ كان ذلك الصندوق هو ميتس انفستمانت فاند (Mates Investment Fund)، والذي كان سيعطي أشلي عائداً كبيراً، وإن يكن مؤقتاً، وبالتالي يعطيه ميزة أولية حتى لو كان حظك جيداً. واخترتَ الصندوق المشترك الأول في الأداء، في سنة من السنوات، فإنه من غير المحتمل أن يظل في المرتبة الأولى في السنوات اللاحقة.

في عام ١٩٧٠، تراجع ميتس من المرتبة الأولى إلى المرتبة ٤٢٤ وهو تراجع كبير، إذا أخذنا في الاعتبار أنه لم تكن هنالك - يومذاك - كثير من الصناديق المشتركة ثمّ إلى المرتبة ٥١٢ في عام ١٩٧١، ولم يرتفع أبداً فوق ٤٠٠، وهو مركز الشركة عام ١٩٧٤. عندما خرجت من السوق، وكانت قيمة سهمها ٧٪ من قيمته في عام ١٩٦٨. كان اختيار أشلي الأقل حظاً من معظم الذين اختاروا الصناديق المشتركة، ولكن تجربته تُبرز النقطة التي نريد تقديمها ألا وهي، أن الأداء في عام معين واحد، ولا يعطيك سوى القليل عن أداء الصناديق المشتركة على المدى الطويل.

بالمعدّل، فإن أهم الصناديق المشتركة في عقد ١٩٧٠، كان أداؤها أسوأ في عقد ١٩٨٠. على سبيل المثال، الصندوق ذو المرتبة الأولى **Twentieth Century Growth** خلال عقد السبعينات، تراجع إلى مرتبة ١٧٦ في عقد الثمانينات. وصاحب المرتبة الثانية في عقد ١٩٧٠ **Templeton Growth**، تراجع إلى مرتبة ١٢٦ في عقد ١٩٨٠. صندوق "**Wall Sheet ٤٤**" كان في المرتبة الرابعة في عقد ١٩٧٠، ليتراجع إلى مرتبة ٣٠٩ في عقد الثمانينات. بطبيعة الحال، بعض الصناديق التي كانت متميزة في عقد السبعينات، حققت أداء أعظم في عقد الثمانينات، على سبيل المثال الصندوق الذي حاز على المرتبة العاشرة في عقد ١٩٧٠ "**The Magellan Fund**"، حاز على المرتبة الأولى في عقد ١٩٨٠.

وبشكل عام، فإن أهم عشرين صندوق مشترك في عقد ١٩٧٠، أعطت متوسط عائد ٨.٦ بالمائة أعلى من متوسط عوائد الصناديق خلال ذلك

العقد. ولكن؛ في عقد ١٩٨٠، فإن متوسط العائد الذي حققته الصناديق العشرين الأولى في عقد ١٩٧٠، كان ٦ بالمائة أقل من العائد المتوسط للصناديق خلال ١٩٨٠.

النمط ذاته كان سائداً في السنوات الأخيرة. الصناديق العشرين الأولى المدارة خلال عقد ١٩٨٠ تفوّقت على مؤشّر ٥٠٠ S and P بنسبة ٣.٩ في المائة كل سنة، على مدى العقد. ولكن؛ لو أن المستثمرين الذين دخلوا السوق عام ١٩٩٠ ظنوا بأنهم قد تفوّقوا على السوق، باختيارهم الصناديق التي كانت "ساخنة" في عقد ١٩٨٠، فإنهم كانوا سيُصابون بخيبة الأمل. الصناديق العشرون الأولى في عقد ١٩٨٠ كانوا متخلّفين عن مؤشر S and P بنسبة ١.٢ في المائة كل سنة على امتداد عقد ١٩٩٠.

الصناديق الساخنة خلال فقاعة سوق الأسهم في أواخر ١٩٩٠، كانت حتى أكثر خداعاً لمؤشّر ومرشد للاستثمار. فعلى مدى سنتين ١٩٩٨-١٩٩٩، كان أفضل الصناديق المدارة هو Van Wagoner Emerging Growth بمعدّل دخل سنوي بلغ ١٠٥.٥٢ بالمائة. ولكن؛ على مدى السنتين ٢٠٠٠-٢٠٠١ تراجعت مرتبة هذا الصندوق إلى المرتبة ١.١٠٦، بمعدّل عائد سنوي هو ناقص ٤٣.٥٤ بالمائة [47].

أهم شيء يمكن أن نتعلّمه من هذا العنصر هو: لا تدع انعدام الوقت والخبرة من إبقائك بعيداً عن استثمارات الأسهم. ليس عليك أن تجري دراسات واسعة، أو أن تكون فذاً في انتقاء الأسهم، حتى تصبح ناجحاً كمستثمر. تاريخياً، أعطى سوق الأسهم عائدات أعلى من فئات الاستثمار الرئيسة الكبرى، وصناديق المؤشّر تجعل من الممكن للمستثمر العادي كسب عائدات دون القلق بالنسبة لاختيار أسهم معينة أو صندوق مشترك معين. بطبيعة الحال، سوف تكون فترات صعود وهبوط، وحتى بعض فترات طويلة من تراجع أسعار السوق المالي. لذا؛ فإن مستثمرين كثيرين سوف يرغبون في تخفيض حيازاتهم من الأسهم، كنسبة من مجموع ما يملكون، كلّما اقتربوا من مرحلة التقاعد (انظر في العنصر الآتي). ولكن؛ واستناداً إلى تاريخ طويل من أداء سوق الأسهم، فإن العائد على المدى الطويل من محفظة أسهم السوق، يمكن أن يتجاوز عائد أي استثمار بديل، بما في ذلك صناديق الاستثمار المدارة [48].

**١٠- استثمر في الأسهم للأهداف البعيدة المدى؛ وعندما تدعو الحاجة إلى المال، زِد من نسبة السندات.**

الناس الذين يهتمون جدّياً بمستقبلهم المالي، سوف يدّخرون ويستثمرون في أهداف محددة، مثل دفعة أولى على شراء منزل، نفقات تعليم الأطفال، والتقاعد. كل واحد من تلك الأهداف، يتطلّب نفقات في مواعيد زمنية محددة. من الحكمة التفكير بصندوق منفصل لكل واحد منها، لأنه كلّما اقترب موعد الإنفاق على كل منها، فإن التعديل في تكوين كل صندوق كثيراً ما يكون عملاً سليماً.

وكما أوضحنا في العنصرين ٨ و ٩، فإن محفظة تستند إلى تنوع في الأسهم كانت الأفضل لمعظم المذخرين، من أجل بناء ثروة في المستقبل. كان ذلك مخطط استثمار سليم في الولايات المتحدة، على امتداد القرنين الماضيين على أقل تقدير. ولكن عنصراً محورياً في أي برنامج استثماري، وبالأخص برنامج يتمحور حول الأسهم، هو القدرة على التمسك بالبرنامج، واستيعاب الصعود والنزول الذي يعتري السوق.

سوق الأسهم هو بطبيعته متقلّب. الاتجاه على المدى البعيد كان - دائماً - اتجاهاً صعودياً، ولكنه معرَض؛ لأن يرتفع بسرعة إلى الأعلى، مثلما يتعرض للهبوط إلى أسفل، وبشكل غير متوقّع. ويمكن أن يظل منخفضاً لأشهر، بل لسنوات. وعندما تقترب الحاجة إلى الإنفاق، ويضيق الوقت المتاح للنمو لمجرد بضع سنوات، فإن القدرة على التعامل مع انخفاض السوق، ومن ثمّ ارتفاعه، تتراجع. التحول - تدريجياً - من الأسهم إلى سوق السندات، وهو الأقل تقلّباً، على امتداد أقل من عشر سنوات، يمكن أن يخفض من المخاطرة، عندما يقترب الوقت، وتصبح في حاجة إلى النقد، سوف تتجنب الحاجة إلى بيع جزء من محفظة أسهمك بأسعار سوق منخفضة، بدرجة غير عادية.

التحول إلى السندات يخفض، ولكنه لا يلغي المخاطرة. أعظم مخاطرة ينطوي عليها تملّك السندات هي التضخم، وهو الذي يُقلّل من قيمة رأس مال، وعائدات الفوائد عليه. ومع ذلك، فإن تلك المخاطرة يمكن خفضها أو إزالتها باللجوء إلى ما تسمى بـ"Tips"، أو سندات خزينة محمية ضد التضخم.

هذا المُنتج هو شكل من أشكال سندات الخزينة، والذي بيع لأول مرة عام ١٩٩٧. Tips يعيد رأس المال، وعائد فوائد محدد، يعتمد على نسبة الفائدة التي تكون قائمة وقت الشراء، ودفعة إضافية للتعويض عن التضخّم. وبسبب أن تضخماً غير متوقّع، هو ما يجعل عوائد السندات أقل

ممّا هو متوقّع، فإن شراء تبس، والاحتفاظ بها، سوف يحمي المستثمر بها من تلك المخاطر. Tips جذاب بشكل خاص للمتقاعدين الذين يسعون إلى حيازة تدفّق محدد من القوة الشرائية، من استثماراتهم.

مخاطرة إضافية ترتبط بالسندات، ألا وهي آثار التغييرات في نسب الفوائد. لنفترض أنك تشتري سنداً بقيمة ١٠٠٠ دولار، مدته ٣٠ عاماً، وبفائدة ٥ في المائة. هذا يعني أن يدفع لك مبلغ ٥٠ دولارا كل سنة، بشكل فوائد على امتداد ثلاثين عاماً. وعند انتهاء هذه الفترة الزمنية يستحق دفع سند ١٠٠٠ دولار إليك. ولكن؛ إذا ارتفعت نسبة الفائدة - بوجه عام - إلى ١٠٪ بعيد شرائك لذلك السند، فإن السند الذي اشتريته سوف تنخفض قيمته بمقدار نصف ما دفعتَ لشرائه. فبنسبة فائدة ١٠٪ يستطيع مستهلك الحصول على ٥٠ دولار، بشكل فوائد كل عام، بشراء سند قيمته ٥٠٠ دولار. لذا؛ فهذا هو المبلغ الذي يمكن أن يدفعه لك أي مشتري لسندك الذي اشتريتَه بـ١٠٠٠ دولار. بطبيعة الحال، إذا انخفضت نسبة الفائدة إلى ٢.٥ بالمائة بُعيد شرائك لسند مدته ٣٠ عاماً، وبفائدة ٥٪، فإن سعر السند سوف تتضاعف قيمته. ولكن هذا ينطوي على مخاطرة أكثر تقلّباً ممّا تريد تحمُّله، إذا كان استثمارك لشيء تريد أن تدفع عنه بعد ٥ سنوات.

إذا كان الأفق المتوقّع هو ٥ سنوات، فإن من الأسلم شراء سند، تنتهي مدّته بعد خمس سنوات، وفي هذه الحالة، فإنك تسترجع جميع مبلغ ١٠٠٠ دولار. وكقاعدة عامة، عندما تشتري سندات، يجب أن تشتري تلك التي تنتهي مدتها عندما تتوقّع أن تكون حاجتك إلى ثمنها نقداً؛ حيث إنك تسترجع القيمة الإسمية لسندك، بغضّ النظر عن نسبة الفائدة آنئذ. ولأن التغييرات الكبيرة في نسب الفائدة ناشئة عن تغيّرات في نسب التضخّم، فإن سندات "Tips" - تبس، تعطي حماية كبيرة ضد معظم المخاطر المتصلة بتغيّرات نسب الفائدة.

ماذا يجب أن تكون عليه المدة الزمنية للاحتفاظ بالأسهم، ومتى يجب أن يتم التحول إلى السندات؟ هذا يتوقف على المدة الزمنية للاستثمار. استثمارات قصيرة الأجل نسبياً، قد تكون الأفضل إذا ما تمت حصراً في السندات. على سبيل المثال، زوجان شابان يدّخران لشراء منزل، يكونان أفضل حالاً، إذا تجنبا كلّياً الاستثمار في سوق الأسهم بذلك الجزء من ادّخارهما لشراء المنزل. ذلك لأن شراء منزل، أو كوندومنيم، كثيراً ما لا يستغرق أكثر من بضع سنوات. وعلى خلاف ذلك، الزوجان قد يدّخران على امتداد ثمانية عشر عاماً، إذا كان الهدف تعليم وليدهما الطفل في

الجامعة، أو ادخاراً، مدته من خمسة وثلاثين عاماً إلى خمسة وأربعين عاماً، إذا كانا يدّخران لتقاعدهما. في هاتين الحالتين، فإن الأسهم يجب أن تكون جزءاً مهماً، أو ربّما جميع مبلغ الاستثمار، على امتداد معظم سنوات التوفير.

أبوا الطفل الوليد، اللذان يبدآن بالادخار مباشرة، لمواجهة تعليم طفلهما في الجامعة، يملكان الوقت الكافي لجمع الثروة الضرورية، وتخفيض عنصر المخاطرة جراء التعامل بالأسهم، وبناء تلك الثروة بسرعة. الخبير المالي جيمس كلاسمان أوضح أنه إذا كان العائد الحقيقي على السهم هو ٧٪ على امتداد ثمانية عشر عاماً، وهي المدة التي يصبح فيها الطفل جاهزاً لدخول الجامعة، فإن استثماراً قيمته ٣٠٠ دولاراً في الشهر، يمكن أن يعطي ١٥٠.٠٠٠ ألف دولار في نهاية الثمانية عشرة عاماً. وحتى قياساً على نسبة الزيادة التي تطرأ على تكاليف التعليم الجامعي كأقساط تعليم، فإن المبلغ يعد كافياً لتغطية إيجار الغرفة والطعام وأقساط الجامعة والرسوم التي تُدفع للالتحاق بإحدى جامعات الولايات الجيدة. يجب أن تلاحظ بأن التأخر في الادخار حتى يصبح عمر الطفل ست سنوات، وللغاية ذاتها، سوف يضاعف المبلغ الذي تحتاج إلى ادخاره إلى ٦٠٠ دولار شهرياً. مهم أن تبدأ برنامج الادخار بأسرع ما يمكن.

الأرقام التي أوردها كلاسمان تفترض أن تبدأ برنامج الادخار معفى من الضرائب "وبرنامج ٥٢٩ للادخار الجامعي" الذي تتبناه إدارات الولايات تسمح بذلك. إن الموقع الإلكتروني لـTIAA GREF، وهي شركة استثمار محترمة، أوضحت أن البرنامج يحظى برعاية الولايات، ومعفى من الضرائب، ومن شأنه مساعدة الأفراد والعائلات على الادخار، من أجل التعليم العالي. تلك البرامج تعطي عدداً من المزايا، بما في ذلك إعفاءات فيدرالية ضريبية، لتغطية نفقات مشروعة، ومكتسبات، يؤجّل دفع الضرائب عليها، وإدارة مهنية للمال، ومرونة في استخدام العوائد في أية مؤسسة من مؤسسات التعليم العالي. البرنامج يسمح للمستثمرين بشراء محفظة أسهم مشتركة، لأهداف متنوعة بعيدة المدى، وبالتالي أقل مخاطرة، والتي من شأنها تعظيم العوائد للمستثمر العادي. ولكن؛ وباقتراب موعد التعليم الجامعي، يجب أن تخفض من نسبة المخاطرة، بتحويل المحفظة الاستثمارية - تدريجياً - من الأسهم إلى السندات، وبالأخص سندات Tips "تبس"، التي لا يُتوقّع أن تنقلب قيمتها على مدى سنوات قليلة.

وحيث إن الناس أصبحوا يعيشون سنوات أطول، ويكسبون مبالغ أكبر، فإن الادّخار من أجل تكاليف التقاعد تصبح أكثر أهمّية من أي وقت مضى. إننا لا نرغب في أن نُغيّر من أنماط حياتنا تغييراً جذرياً عند التقاعد، ولا نستطيع أن نعيش أطول ممّا في حوزتنا من ادّخار. بالنسبة لمدّخر أمامه أكثر من عشر سنوات، فإن محفظة متنوعة من الأسهم، مثل الأسهم المشتركة مرتبطة بسلة ٥٠٠ S and P - ربّما - تشكّل أفضل استثمار. وللمدّخر الأكثر حرصاً، فإن حيازة ١٠ أو ٢٠، أو حتى ٤٠ بالمائة من المحفظة، بشكل سندات، من شأنه أن يعطي راحة بال، على الرغم من أن مجموع العائد سوف يقل - في النهاية - بعض الشيء. قيمة السندات المُحتَفَظ بها لن تتقلّب كثيراً، شهراً بعد شهر، أو عاماً بعد عام.

وحيث تقترب الحاجة إلى دخل التقاعد، فقد يكون من الحصافة البدء بتحويل كامل المحفظة - تدريجياً - إلى سندات. متى يجب أن يبدأ التحويل يتوقف جزئياً على متى تصبح الحاجة قائمة للمال، وكذلك كمّية المال المطلوب في المستقبل القريب.

لأولئك الذين يملكون محفظة كبيرة، أو دخلاً تقاعدياً جيداً قياساً على ما يحتاجون إليه في تقاعدهم، فإن كثيراً من ادّخاراتهم يمكن أن يترك مُدداً أطول في الأسهم، لتعظيم العائد العام. الهدف من الانتقال إلى السندات هو - بشكل رئيس - لتجنّب الحاجة لبيع الأسهم، عندما تكون أسعارها منخفضة وقت الحاجة إليها. وكلّما كان اعتمادك أكثر على بيع الأسهم لمواجهة النفقات الشهرية، أصبح أكثر إلحاحاً تخفيض المخاطرة عن طريق التحويل إلى السندات.

مرة أخرى "Tips" - تبس قد تكون خياراً جيداً. وفي جميع الأحوال، فإن شراء السندات التي تستحق دفعها عندما تحتاج إلى المال، سوف يضمن لك عائداً معروفاً عندما تحتاج إليه.

جيمس كلاسمان لخّص نصيحته لمَنْ يتطلّعون إلى التقاعد، على الوجه التالي: "احتمال المخاطرة والحاجات الشخصية تتباين، بيد أن المباديء تظل: ابدأ مبكّراً، استفد من التخفيضات الضريبية مثل ٤١٠K و IRA، وتمسك بمحفظة متنوعة من الأسهم على المدى الطويل" [49]. هذا رأي صائب.

**١١- احذر مشاريع الاستثمار التي تَعِدُ بعائدات عالية، بلا مخاطرة، وبأقلّها.**

كلّما عُرض عليك ما يبدو أنه عرض تجاري جذاب، من المفيد أن تقابل ذلك بحذر. ضعْ نفسك مكان مقدّم العرض. كل إنسان يبحث عن مال لتمويل مشروع، سينظر - أول ما ينظر - إلى تمويل مصادر قليلة الكلفة، وسهلة التعامل. اقتراح ينطوي على مخاطرة ضئيلة، وبعائد كبير، يسهل تسويقه لدى البنوك وغيرها من خبراء الاستثمار، الذين يعرضون التمويل، بنسب فائدة عادية. إيجاد مستثمرين أفراد وعرض عائدات عالية على استثمارهم، هو أمر غير منطقي، إذا كان هنالك تمويل بكلفة منخفضة. فإذا لم يكن مثل هذا التمويل متوفراً، فإن هذا يعني أن المشروع ينطوي على مغامرة أكبر مما تقبله مصادر التمويل العادية. هل يتوجّب عليك القبول بتلك المخاطرة؟ أقل ما يتوجّب عليك عمله هو إدراك أن المشروع ليس قليل المخاطرة، تأكّد مما يلي: الوعد بعائدات عالية على الاستثمار يأتي مصاحباً للمخاطرة العالية: هذا يعني أن المشروع محفوف بالأخطار.

ومن المفيد التذكّر، بأن بذل جهود تسويقية على مستوى "التجزئة"؛ أي البيع لأفراد، هو عملية باهظة الكلفة. استخدام أناس للبحث عن مبالغ صغيرة من المال، من مستثمرين أفراد، هو طريقة مكلفة لرجل أعمال، يسعى إلى تجنيد المال لأي مشروع مغامر. إنه علامة - أيضاً - على أن البنوك وغيرها من المؤسسات الكبرى، الخبراء الماليون الذين يكسبون عيشهم عن طريق إيجاد مشاريع مربحة ذات جدوى وتمويلها، ليسوا مهتمّين بذلك المشروع. إذا كانت البنوك والمستثمرون المحترفون غير مهتمين بذلك الاستثمار، فيجب أن تسأل نفسك "ولماذا يجب أن أكون مهتماً؟"

وأخيراً هنالك موضوع الانكشاف الاستثماري. المستثمرون يخضعون لما يُطلق عليه علماء الاقتصاد بـ"قضية الوكيل الأول". تنشأ هذه القضية عندما يكون هنالك تعارض محتمل بين ما هو الأفضل للوكيل الأول (في هذه الحالة المستثمر أو صاحب المال)، وبين ما هو الأفضل للوكيل، الذي يدفع له المال لقاء عمل شيء بالنيابة عن صاحب المال. إذا كنتَ قد جرّبتَ أخذ سيارة معطلة إلى ميكانيكي لإصلاحها، فلا بد أن يكون لديك خبرة حول هذا التعارض في المصلحة، بصفتك صاحب المصلحة الأولى. عندما يشرع الميكانيكي في فحص سيارتك، فإنك تأمل أن يكون ذلك الميكانيكي سيكون جيداً، ويخبرك بأن العطل صغير، ويمكن إصلاحه بسرعة، وبكلفة قليلة. بيد أن الميكانيكي، قد يفضّل أن تكون مشكلة سيارتك كبيرة، وتؤدي إلى دخل كبير له، ببيع قطع الغيار، وتلقّي أجور

العمالة.

وحيث إن الميكانيكي يعرف عن سيارتك أكثر مما تعرف أنت، فإنك تكون في وضع ينكشف كذلك. عندما تقوم باستثمار، فإنك كفريق رئيس أول، تكون في موقع انكشاف. ذلك لأن مصالح الذين يقومون بتسويق الاستثمار لديك، هي - في معظم الحالات - مختلفة جداً عن مصالحك. وبينما أنت تتطلّع إلى أخذ مردود عال، فإن مصلحتهم الأولى هي قبض عمولة على الصفقة، أو مداخيل ناشئة عن إدارة المشروع، أو راتب عال، يتصل بإقرار المشروع، وبكلمات مريحة، لا لبس فيها، فإن همّهم الرئيس وضع أيديهم على مالك، إنهم لا يسعون - بالضرورة - إلى الاحتيال عليك، وقد يعتقدون - بالفعل - بأن الاستثمار الذي هم بصدده هو فرصة حقيقية، ولها إمكانيات ربح كبيرة. ولكن؛ مهما كانوا أناساً طيبين، ومهما كانت مصلحتهم تختلف عن مصلحتك، يضاف إلى ذلك أنه بعد حصولهم على مالك، فسوف تكون في وضع ضعيف لتغيير الحالة لصالحك. وهكذا، فإنك تحتاج إلى إدراك التعارض الممكن، وانكشاف وضعك تجاههم، وأن تتصرّف وفق ذلك.

كيف يمكنك القول مسبقاً بأن الاستثمار المعين هو قرار صائب؟ ليس هنالك من سهم سحري، يمكن أن يطمئنك، بنتائج إيجابية، من جميع قرارات الاستثمار. ولكن؛ هنالك أشياء، يمكنك عملها للمساعدة في تجنّبك كوارث، قد تنتج عن استثمار، قد يكلّفك عشرات آلاف الدولارات. النقاط الآتية مهمة، بشكل خاص:

**إذا بدت مغرية، بشكل، لا يُصدّق، فربما هي كذلك.** هذه كليشيه قديمة، ولكنها - مع ذلك - صحيحة. تذكّر، لن يكون عجيباً أن تلتقي بمسوّقي استثمار مستعدين عمل أي شيء للحصول على مالك؛ لأنه عندما يتم حصولهم عليه، فإنهم يصبحون في عجلة القيادة، وتصبح أنت مكشوفاً.

**تعامل - فقط - مع فرقاء لهم سمعة بالحماية.** الشركات المستقرة، والتي تتمتع بسمعة عالية، تأنف توجيه عملائها إلى مشاريع استثمارية خطرة. على سبيل المثال، طرح أسهم شركة جديدة، من قِبل شركة وساطة، لم يسمع بها إلا القليل من الناس، تحمل في طياتها نُذُر كارثة استثمارية، خلافاً لطرح، تعرضه شركة معروفة ثابتة الأركان في وول ستريت، والتي تحرص على سمعتها.

**لا تشترِ - أبداً - استثماراً، يُعرَض تلفونياً؛ أو بواسطة البريد الإلكتروني.** مثل هذا التسويق هو وسيلة لأولئك الذين يريدون الإيقاع بالمغفّلين. لا تكنْ واحداً منهم.

**لا تسمح لنفسك بأن تُرغَم على اتخاذ قرار متسرّع.** خذْ وقتك في تطوير استراتيجية استثمار، ولا تقبلْ باتخاذ قرار تحت ضغط.

**لا تسمح للصداقة بأن تؤثّر على قرار استثماري.** أعداد كبيرة من الناس توجّهوا إلى اتخاذ قرارات استثمارية رديئة من قِبل أصدقائهم. فإذا أردتَ أن تحتفظ بصديقك، وجّه استثماراتك وجهة أخرى.

**إذا كان التسويق متلازماً مع ضغط شديد، خذْ دفتر شيكاتك، واهرب في الاتجاه المعاكس.** الاستثمارات الجذّابة يمكن بيعها، بدون أساليب ضغط عالية. إذا كانت لديك محفظة كبيرة، قد يكون فيها مكان لاستثمارات عالية المخاطرة، كما في ذلك الأسهم "غير السوية" والمعادن الثمينة. ولكنْ؛ يجب أن يأتي استثمارك من أموال، تستطيع - إذا اقتضى الأمر - خسارتها. إذا كنتَ تتطلّع إلى بناء ثروة، فيجب أن تستثمر معظم أموالك في مشاريع عملية واضحة قليلة المغامرة.

**١٢- علِّم أطفالك كيف يكسبون المال، وكيف ينفقونه بحكمة.**

حتى الآن، كنا نبحث كيف يمكنك أن تصبح ثرياً، وأنت مقبل على مرحلة تقاعدك، بانتهاج بعض النُّظُم البسيطة، وبدرجة من الصبر والمثابرة. في هذا العنصر من البحث، ننتقل إلى التركيز على أطفالك، أو أطفالك في المستقبل. الآباء يودّون أن يكون أطفالهم ناجحين، ليس - فقط - مالياً، ولكنْ؛ في كل ناحية من نواحي الحياة. النجاح العام والنجاح المالي يتلازمان معاً، والعلاقة بينهما ليست من قبيل الصدفة. أولئك الذين يطوّرون - عادة - العمل المثابر، ووضع الأهداف، وتحقيقها، وتجنّب إغراءات التمتع الآني، عن طريق التفكير بالنتائج المستقبلية للخيارات الحالية، هم - بشكل نمطي - أكثر نجاحاً في كل ناحية من نواحي الحياة، من الذين لا يفعلون ذلك. هنالك طرق عديدة لغرس تلك الصفات في نفوس أطفالك. جعلهم يبدؤون برنامج كسب وادّخار، في سنّ مبكّرة، هو أحد هذه الطرق.

أحد أهم الطرق لتعليم الصغار الشعور بالمسؤولية، هو جعلهم يدركون بأن المال يُكسَب: إنه ليس المَنّ والسلوى الهابطة من السماء. وبدلاً من

إعطاء طفلك مكافأة على تحقيق إنجازات في تعليمهم، أرفق تلك الدفعات ببحث جوانب المال كقياس لكيفية مساعدتك للآخرين، وكيف أن أفضل وسيلة لكسب المال هو بابتكار وسائل أفضل لتقديم خدمات أفضل للآخرين.

المال ليس مجرد وسيلة للحصول على أكثر من الأشياء التي ترغب فيها، بل إنه وسيلة لقياس مساهمتك في مساعدة الآخرين على نيل كمّية أكبر ممّا يرغبون في الحصول عليه. هذا الدرس سوف يعطي مردوداً مجزياً لأبنائك عندما يلتحمون بالحياة العملية، وبغضّ النظر عن نوعية العمل الذي سوف يتجهون إليه.

بطبيعة الحال، سوف تشتري لأطفالك أشياء كثيرة دون أن تطلب منهم أن يكسبوا المال لتغطية أثمانها. ولكن؛ حتى عندما تدفع لمشتريات أطفالك، فإن بالإمكان تزويدهم بفَهم للتكاليف، والأخذ والعطاء اللذين ينطوي عليهما الإنفاق. على سبيل المثال، مؤلّفو الكتاب الثلاثة، لهم خبرة مباشرة، برغبات أطفالهم، في شراء أكثر أنواع الملابس ثمناً وشهرة، حتى وإن كانت الأصناف الأخرى تقوم بالمهمة ذاتها. ولأننا علماء اقتصاد، فإننا كثيراً ما نجيب عن مطالب أطفالنا إجابات مماثلة. لقد كنا نعطيهم المال لشراء الملابس التي يفضّلونها، وإفهامهم بأن المال هو مالهم، وأنهم إذا اشتروا ملابس أرخص، فإنهم يستطيعون التوفير، واستخدام ما يتم توفيره لشراء أي شيء، يرغبون في شرائه. في بعض الأحيان، كانوا يشترون أغلى الملابس، وفي أحيان أخرى، لم يكونوا يفعلون ذلك. النقطة المهمة هي أنهم تعاملوا مع كلفة قرارات شرائهم، وجنوا ثمار توفيرهم، إذا قرروا الاقتصاد. هذا هو القرار الذي يتخذه المستهلك في عالم الحياة الحقيقي.

هذه الاستراتيجية يمكن - أيضاً - أن تقلّل من النزاع بين الآباء والأطفال. حادث وقع مع عائلة جوورتني يبين هذه النقطة. عندما كانت عائلة جوورتني وأولادهم الأربعة مسافرين من فلوريدا إلى مونتانا، وقع نزاع في أول وقفة لتناول الغداء. ابن عائلة جوورتني وعمره أحد عشر عاماً، أراد أن يأكل قطعة لحم بقرية للغداء، ولكن الوالد رأى أن اختيار هامبرجر مع بطاطا مقلية هو اختيار أنسب (وثمنه نصف ثمن قطعة الستيك البقري). الوالد نجح في فرض رأيه، بيد أن نجله البالغ من العمر أحد عشر عاماً، لم يعد مسافراً سعيداً. وقد تكرر المشهد في العشاء؛ حيث أراد ابن الأحد عشر عاماً أن يطلب ستيك لحم ولوبستر، بينما أراد الوالد

أن يكون الطلب أقل كلفة. بعد تجربة وقعتين، واجهت العائلة معضلة: إما أن يصبحوا أفقر كثيراً، عندما يصلون إلى مونتانا، أو أن الرحلة لن تكون رحلة سعيدة.

وخلال بحثهم للموضوع بعد العشاء، اقترح الأب والأم خطة: سوف يعطون لكل ولد علاوة طعام يومية كافية وإن لم تكن سخية. فإذا تجاوزت كلفة الوجبة العلاوة المقررة، يتوجّب على الابن دفع الفرق من المبلغ الذي ادخره لشراء هدية تذكارية، وأشياء أخرى. ولكن؛ إذا جاءت فاتورة الحساب أقل من العلاوة الممنوحة، فإن كل واحد من الأبناء يستطيع الاحتفاظ بالفرق. وحيث إن الأبناء أدركوا بأنهم يستطيعون أخذ وجبات غذائية جيدة، مع الاحتفاظ بما يتم توفيره، لاستخدامهم الشخصي. وقد رضي جميع الأولاد بهذا الترتيب.

تصوروا التأثير الذي أدّاه ذلك على عملية اتخاذ القرار. اكتشف ابن الأحد عشر عاماً الجلي Jello في عدد من المطاعم بدون مقابل، ووفّر معظم علاوته للأكل في اليوم الأول. وفي اليوم الثاني، وفّر قسماً كبيراً من علاوته باكتشاف الشوربة، ومذاقها الشهي. وفي اليوم الثالث، كان يطلب وجبات مشبعة، وإن تكن اقتصادية؛ بحيث وفّر من علاوته اليومية. الأولاد الأكبر اتّبعوا النهج ذاته، وإن كان تأقلمهم أقل صعوبة. وأهم من ذلك، أنه لم تعد خلافات حول الوجبات، وكانت بقية الرحلة إلى مونتانا ممتعة، واستطاعوا - في نهاية الرحلة - شراء شرائح ستيك ولوبستر في إحدى الليالي من الوفورات التي حقّقوها.

على امتداد حياتنا، يتوجّب على أطفالنا أن يقرروا كيفية إنفاق دخولهم المحدودة. فإذا أنفقوا كثيراً على سلعة معينة، عليهم أن ينفقوا أقل على السلع الأخرى. يتوجّب علينا جميعاً أن نختار، وأن نقايض شيئاً بآخر. وبدءاً من سن مبكّرة، علينا أن نعلّم أطفالنا هذه الحقيقة، وتزويدهم بالخبرة التي تساعدهم على الاختيار بحكمة. التعامل مع نفقات التعليم الجامعي، يتيح فرصة ممتازة لتعليم أطفالنا دروساً ممتازة في التدبير المالي. هنالك - بالتأكيد - أكثر من طريقة واحدة لمعالجة هذا الموضوع. وكما بحثنا سابقاً، فإن بعض العائلات قد ترى البدء ببرنامج توفير، بمجرد أن يولد الطفل. ذلك سوف يُعلّم أطفالك أهمّية وقوة الفائدة المركّبة ومزايا الصبر. وعندما يكبر الأطفال، وتُتاح لهم فرص كسب المال، يجب تشجيعهم على تمويل جزء دخولهم في برنامج توفير. البرنامج سوف يدلّ على أهمّية البدء مبكّراً. الأطفال سوف يشعرون بسعادة غامرة عندما

يدركون بأن الدولارات القليلة التي يوفّرونها سوف تصبح بضع عشرات آلاف الدولارات عندما يكبرون. يبدؤون في الإدراك بأن الادّخار هو لعبة لذيذة، تبني شعوراً قوياً بالمسؤولية، والشعور بالسيطرة على مصير الذات، ومستقبله. وفي الحقيقة، فإن تطوير هذه الصفة - ربّما - تكون أكثر أهمّية من المبالغ التي يكونون قد وفّروها.

بعض الآباء يشعرون بمسؤولية دفع المبالغ الكاملة لتعليم أطفالهم الجامعي. إعفاء الطفل من المسؤولية المالية لتعليمه الجامعي، يزوّده بوقت إضافي، وموارد، للاستفادة الأكبر من الفرص التعليمية والاجتماعية المتوفرة في الجامعة. ولكن؛ هنالك - أيضاً - مخاطر إعطاء الأطفال "رحلة مجانية" قد ينال من مسؤوليتهم الشخصية.

مؤلّفو هذا الكتاب - الذين صرفوا معظم حياتهم في حرم الجامعات - يستطيعون أن يؤكدوا لك، بأن جزءاً كبيراً من طَلَبَة الجامعات ينفقون ما ادّخره آباؤهم للتمتّع، بوقت ممتع. لبعض أولئك الطّلَبَة، فإن نهاية الأسبوع تبدأ منذ يوم الخميس، ولا تنتهي سوى مساء الاثنين. قد تكون الصفوف إزعاجاً جزئياً، ولكن؛ ما دام أن الطّلَبَة يحصلون على علاوة ناجحة، أو على الأقل، يُقنعون آباءهم بذلك، فإنهم يظلون سائرين في التمتع بأوقاتهم.

الناس ينفقون أموالهم بحرص أكبر ممّا لو كانت أموال أغيارهم. طَلَبَة الجامعات ليسوا الاستثناء لهذه القاعدة. لذا؛ فإننا نعتقد بأن طَلَبَة الجامعات سوف يستفيدون أكثر من تجاربهم الجامعية، عندما يتحمّلون جزءاً من كلفتها. إحدى الوسائل هي إتاحة فرص كسب كثيرة أمامهم، بدءاً من سن مبكّرة، وفي الوقت ذاته، إعلامهم بأنكم سوف تضعون مبلغاً مقابل كل مبلغ، يوفرونه، أو يكسبونه، بأشكال أخرى، مثل الحصول على بعثة. وبكلمات أخرى، أنت تتحمّل نصف النفقات، سواء كانت عالية، أو منخفضة. هذا سوف يزيد من حافز الكسب لديهم، والادّخار والنجاح في مراحل التعليم الابتدائي والثانوي. كما أن ذلك يعطيهم الحافز للاقتصاد في نفقات تعلّمهم، والاستفادة القصوى من تجاربهم الجامعية. هذه هي الطريق التي اختارها أحد مؤلّفي الكتاب، وقد كانت تجربة ناجحة.

إن النجاح في الحياة - إلى حدّ كبير - يكمن في رسم أهداف، والعمل الجاد لتحقيق تلك الأهداف، واكتشاف كيفية تمكّننا من تقديم خدمات مرغوبة للآخرين، والادّخار لهدف معين، وصرف المال بحكمة. الأبوية الجيدة تشمل مساعدة أطفالنا على تطوير تلك الصفات، في مرحلة مبكّرة

من حياتهم. عمل ذلك يشكّل تحدّياً، مثلما هو عملية مسلّية. مَن قال إن علم الاقتصاد هو علم كريه؟!

## شكر وتقدير

يودّ المؤلفون تقديم الشكر للأشخاص الآتية أسماؤهم، لتعليقاتهم المفيدة على مسودات أولى من هذا الكتاب. لوبيزا آدموفيتش، تيري لـ أندرسن،جون كوبر، جاك فيه، وندي جرام، سكوت هوفمان، راندل هولكومب، روبرت لوسون، نينوس مالك، توم بالمر، جود باتن، سكون راسموسن، رسل. س سوبل، كارول ستراوس، وشارون وتسن.

كما يودّون الإعراب عن تقديرهم إلى مؤسسة إيرهارت لدعمها المالي. كما أنهم استفادوا من المناقشات والتعليقات التي قدمها الطَّلَبَة في فصل البروفسور جوورتني حول الاقتصاد الجزئي، والذي استخدم فيه نسخة مبكّرة من الكتاب في ربيع فصل ٢٠٠٤. جين شو ستروب قامت بتحرير الكتاب كله، وأدخلت تعديلات عديدة؛ بحيث جعلته مقروءاً، بشكل أفضل، مادة وقراءة. آمي جوورتني وسندي كرين - لي، قدّما - أيضاً - تعليقات مفيدة على عدد من أقسام الكتاب. ونود - أيضاً - أن نعرب عن تقديرنا إلى إيتان فريدمان، محرّرنا في مطبعة سان مارتن لآرائه الثاقبة، وكفاءته في أداء مسؤولياته التحريرية. لقد كان العمل معه تجربة ممتعة. ونحن نُقدّر مساعدة آندريا ريتش، التي أدركت الأهمّية الكامنة في هذا الكتاب.

**الجزء (١): عشرة عناصر أساسية في الاقتصاد.**

١- فيليب. ك هوارد: "موت التفكير السليم" (The Death for Common Sense): نيويورك، راندوم هاوس، ١٩٩٤:ص ٣-٥.

٢- انظر الفصل بعنوان Time for Symphonies and Softball (وقت للسمفونيات والكرة الخفيفة)، في كتاب مايكل كوكس وريشارد آلم "Myths of Rich and Poor" أساطير حول الأغنياء والفقراء: نيويورك، بيسك بوكس، ١٩٩٩.

٣- آدم سميث: "دراسة حول طبيعة وأسباب ثراء الأمم" An Enquiry into the Nature of the Wealth of Nations: مطبعة جامعة شيكاغو ١٩٧٦ ed. Cannan: ص٤٧٧.

٤- ف.ا.هايك: "استخدام المعرفة في المجتمع" The Use of Knowledge in Society، American Economic Review رقم ٣٥، ٤ أيلول ١٩٤٥:ص٣٠-٥١٩.

٥- هنـري هـازلـيـت: "الاقتصـاد في درس واحـد" Economics in one lesson: New Rochelle: Arlington House, ١٩٧٩: ص١٠٣.

١١- أسار ليندبك: "الاقتصاد السياسي لليسار الجديد" The Political Economy of the New Left: New York, Harper and Row, ١٩٧٢: ص٣٩.

**الجزء (٢): سبعة مصادر رئيسة للتقدم الاقتصادي.**

١- أساطين المساهمين في النظرية الحديثة حول النمو والمذكورين هنا هم حامل جائزة نوبل دوجلاس. ج، نورث، والمرحوم بيتر بوير Dissent on Development: Studies and devalues in Development Economics Cambridge: Harvard University Press, ١٩٧٢, and D.C North, (Institutions,

(Institutional Change and Economic Performance
"المؤسسات والتغيرات المؤسسية والأداء الاقتصادي (مطبعة كيمبردج يونيفرستي برس، ١٩٩٠)".

٢- توم بيتل (The Noblest Triumph) " الانتصار الأنبل": نيويورك، مارتن برس، ١٩٩٨): ص١٠.

٣- لمعلومات أوفى، انظر جون ماكميلان، Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets ": New York, Norton,٢٠٠٢: PP.٩٤-١٠١ إعادة اختراع البازار: تاريخ طبيعي للأسواق"، وكما يذكر ماكميلان، فإن الخصخصة الحقيقية كانت تكون أفضل. ومع ذلك، كانت تلك السياسة "أكبر برنامج لمكافحة الفقر، رآه العالم": ص٩٤-١٠١.

٤- هنالك أمثلة عديدة على أنواع من فصيلة الحيوانات، تعرضت لصيد البشر حتى فَنيت. الحمام الزاجل واحد منها. كانوا يصطادون من أجل لحومهم، مثلما كانت الحيتان تُصطاد، لزيتها، في الدرجة الأولى. ولكن الحمام كان جزءاً صغيراً من سوق اللحم؛ بحيث إنه لما بدأ اختفاؤها لم تزد أسعار اللحوم إلى الدرجة التي تدعو إلى بذل جهود لحمايتهم، أو إلى زيادة كبيرة في إنتاج اللحوم. لم تنشأ أزمة، لذا؛ كان اختفاء الحمام الزاجل كاملاً.

ولو كانت الحيتان تُصطاد - بدرجة رئيسة - للحمها، وليس لزيتها، فلربما كان مصيرها الانقراض أيضاً. ولكن زيت الحيتان كان مهماً في السوق للإنارة؛ بحيث إنه عندما ارتفع سعره ارتفاعاً كبيراً، تم إيجاد بديل خفض من الطلب على زيت الحيتان، وسعره، وبالتالي تم إنقاذ الحيتان.

٥- كلير ولكوكس، Competition and Monopoly in American Industry, Monograph ٢١ "التنافس والاحتكار في الصناعة الأمريكية" دراسة، اللجنة الاقتصادية الوطنية المؤقتة، التحقيق في تركيز القوة الاقتصادية، الكونجرس ٧٦، الدورة الثالثة واشنطن دي سي، دائرة مطبعة الحكومة، ١٩٤٠.

٦- آدم سميث، "دراسة حول طبيعة وأسباب ثراء الأمم": ص١٨.

٧- م. مارك جرين وتوماس د. هوبكنز، (The Impact of

(Regulatory Costs on Small Firms "تأثير نفقات الأنظمة على الشركات الصغيرة"، تقرير قدم إلى إدارة الشركات الصغيرة في أمريكا، وزارة التجارة الأمريكية: ص٦١.

٨- للحصول على دليل على هذه النقطة، انظر إدوارد بيير هانزل وجيمس جوورتني، "أنظمة، اتحادات، وأسواق عمل. نظام، صيف ١٩٩٨: ص٤٠٥٣.

٩- هنري جورج، Protection or Free Trade "الحماية أم التجارة الحُرّة"، نيويورك، مؤسسة روبرت شالكينباخ، ١٩٨٠: ص٤٧.

١٠- كثير من دعاة " إنقاذ الوظائف" يتصرّفون، وكأن الأجانب على استعداد لتزويدنا بالسلع، دون أن يستخدموا - أبداً - ما يحصلون عليه من دولارات، في شراء سلع منا. ولكن ذلك ليس الحقيقة. فإذا كان الأجانب راغبين ببيعنا سلعهم مقابل دولاراتنا، ولا يستخدمون تلك الدولارات في شراء أي شيء منا، فإن ذلك كمَن يستطيع كتابة شيكات لأي شيء نريده، بدون أن يأتي أحد يوماً، يصرف ثمنها. ألا يكون ذلك عظيماً؟ أما الحقيقة؛ فهي أن الناس يصرفون شيكاتنا عندما نشتري سلعاً منهم؛ إنهم لا يريدون - بالفعل - شيكاتنا. إنهم يريدون الأشياء التي يستطيع المال المتجمع لهم في حساباتنا، أن يشتروها. كذلك، فإن الناس في البلدان الأخرى الذين يُصدّرون سلعاً لنا، لا يريدون مالنا، وإنما يريدون ما يستطيع ذلك المال شراءه. وخلافاً لذلك، فإننا نكتفي بطباعة الدولارات التي نرسلها لهم لشراء بضائعهم بأرخص الأسعار الممكنة، ودون الخوف من التضخم؛ لأن الدولارات لن تعود لشراء سلع من أسواقنا. بيد أن معظم الدولارات تعود إلينا في شكل شراء الأجانب لسلعنا التي يصنعها عمالنا. وهكذا، فإن مشترياتنا من الأجانب؛ أي استيرادنا، يُولّد الطلب على صادراتنا.

١١- عندما تقرر عوامل السوق أسعار تبادل العملات، فإن التوازن في هذا السوق سوف يجلب مشتريات السلع والخدمات والموجودات (بما في ذلك موجودات عقارية ومالية، مثل السندات) من الأجانب، إلى توازن مع بيع تلك السلع إلى الأجانب. خلال العقدين الماضيين، تجاوزت واردات الولايات المتحدة من البضائع والخدمات - باستمرار - حجم الصادرات. وحيث إن عوامل سوق الصرف هي

التي تقرّر نسب الصرف، فإن مثل ذلك العجز التجاري في ميزان المدفوعات، يتم تعديله عن طريق تدفّق لرأس المال الأجنبي، يعادل حجم العجز. التدفّق الرأسمالي يؤدي إلى انخفاض في سعر الفائدة، واستثمارات أكبر، ووظائف أكثر. وهكذا، وحتى في مثل هذه الحالة، فليس هنالك من سبب يدعو إلى توقّع تأثير سلبي على مستوى العمالة. التجربة الأمريكية توضح هذه النقطة. ومع أن عجزاً تجارياً كان سائداً على امتداد معظم فترة ١٩٨٠-٢٠٠٣، فقد نما حجم العمالة، بحوالي ٣٥ مليون وظيفة جديدة.

١٢- المنطق ذاته ينطبق على تصدير العمل "Out Sourcing"؛ أي تكليف جهات خارجية في الخارج بعمل أشياء معينة، لتخفيض الكلفة. فإذا كان عمل ما يتم بكلفة أقل في الخارج، فإن ذلك سوف يحرّر طاقات، يمكن استخدامها في نشاطات أكثر إنتاجية. ونتيجة لذلك، يكون الإنتاج أكبر، وتكون مستويات الدخل أعلى.

١٣- البلدان من ذوي الدخل الأولى الأدنى، يجب أن تنمو بسرعة أكبر من سرعة البلدان ذات الدخل الأعلى (إذا تساوت الشروط الأخرى). فالبلدان متدنّية الدخل تكون في مركز، يتيح لها تطبيق التكنولوجيات والممارسات العملية التي ثبتت نجاحاتها في البلدان الأكثر دخلاً. والاقتصاديات الأكثر حُرّيّة، تكون لها بداية مستويات دخل أعلى، وهي حقيقة، تجعل نموّها الأسرع أكثر مَدعاة للانهيار. ولكن؛ يجب أن نلاحظ، بأن أعلى مستويات النموّ في العالم قد حقّقتها البلدان المتدنية المداخيل، بعد أن حقّقت معدلات جيدة في حُرّيّة اقتصادها. وهكذا، فإن البلدان ذات الدخل المنخفض، يمكن أن تحقّق معدّلات نموّ عالية، عندما تعتمد مؤسّسات وسياسات، تتواءم مع الحُرّيّة الاقتصادية.

**الجزء (٣): التقدّم الاقتصادي ودور الحكومة.**

١- توماس جيفرسن: أول خطاب افتتاح، ٤ آذار، ١٨٠١.

٢- أبراهام لنكلن: جزء من كتابته عن الحكومة، مأخوذ من "الأعمال المجمّعة لأبراهام لنكلن"، حرّرها روي باسلر، المجلد ٢: مطبعة جامعة روتجرز ١٩٥٣: ص٢٢٠.

٣- المبدأ القائل بأن المشاريع المنتجة تُولّد إمكانيات الإجماع السياسي، بلوره أول مره، عالم الاقتصاد السويدي نت ويكسل، في سنة ١٨٩٦.

انظر ويكسل "مبدأ جديد في الضرائب العادلة"، في طبعة جيمس جوورتني وريتشارد واجنر: "الاختيار العام والاقتصاد الدستوري" Public Choice and Conditional Economics, Greenwich, Jal Press, ١٩٨٨. وذكر جيمس بوكانان وهو حامل جائزة نوبل بأن أعمال ويكسل أعطته الرؤى التي تمخّض عنها دوره الرئيس في تطوير نظرية الخيار الشعبي الحديث.

٤- أكثر من نصف العائلات الأمريكية - الآن - يوكّلون شركات مختصة في إعداد قسائم الضريبة وأنظمتها المعقدة. شركات الأعمال تنفق حوالي ٥ بلايين دولار كل عام، ثمناً للاستشارات الضريبية، وتدفعها لأكبر خمس شركات محاسبة، تعمل في هذا الميدان. بالإضافة إلى الأجور التي تُدفَع لشركات المحاسبة الأخرى والاستشارات القانونية. لمعلومات إضافية، انظر "مكتب الإدارة والميزانية، موازنة جمع المعلومات لحكومة الولايات المتحدة الأمريكية، للسنة المالية ١٩٩٩". كذلك انظر "تقرير خاص عن قواعد الضرائب"، إعداد آرثر هول، آذار ١٩٩٦.

٥- م. مارك كرين وتوماس هوبكنز: "أثر كلفة الأنظمة على الشركات الصغيرة" (تقرير وزارة التجارة الأمريكية، إدارة الأعمال الصغيرة في الولايات المتحدة، ص. ٢٤. تم تنزيله في ٦ آب، ٢٠٠٤ من موقع: www.sba.gov/advo/research/rs٢٠٧tot.pdf

٦- اقتباس من صحيفة وول ستريت جورنال، كانون أول ١٩٨٣.

٧- لمعلومات أوفى حول برنامج السكّر، انظر آرون لوكاس: "A Sticky State of Affairs: Sugar and the U.S. Australia Free Trade Agreement" (حالة معقدة: السكّر واتفاقية التجارة الحُرّة بين الولايات المتحدة واستراليا): واشنطن دي سي: مؤسّسة كيتو، ٢٠٠٤. في السنوات الأخيرة أخذ منتجو الحلويات السكّرية وغيرهم من كبار مستهلكي السكّر، بالانتقال إلى كندا، والمكسيك، وغيرهما من البلدان؛ حيث يُشترى السكّر بالأسعار العالمية. وتوضيحاً لبحثنا السابق حول التجارة، فإن القيود على الاستيراد، من أجل المحافظة على الوظائف في صناعة زراعة السكّر، أدت إلى خسارة وظائف في قطاعات أخرى من الصناعة، وبالأخص تلك التي تستخدم السكّر بغزارة. وسوف يكون من الأمور المثيرة رؤية ما إذا

كانت خسائر الوظائف المرئية بين منتجي الحلويات، من شأنها إضعاف تأثير زارعي السكّر.

٨- بشكل متزايد، سوف يكون السياسيون في وضع، يمكّنهم من اقتناص مساهمات سياسية أكبر من مجموعات المصالح الخاصة جيدة التنظيم، عندما تقدّم تشريعات تهدّد مصالحها. يتجه أعضاء تلك الجماعات إلى إعطاء دعم سياسي أقوى ومساهمات للحملات الإنتاجية في جهود (تكون ناجحة في معظمها)، لوقف تشريعات مضرّة بمصالحهم. على سبيل المثال، عندما كانت إدارة كلينتون تدفع باتجاه مراقبة واسعة على برامج الرعاية الصحية عام ١٩٩٣، ارتفعت المساهمات للكونجرس من قِبل المؤسسات الطبية ما بين ٢٠ إلى ٣٠ في المائة فوق المستويات التي كانت عليه في السنة السابقة لسنة الانتخابات. انظر فريد. س ماكتشيزني، (Money for Nothing: Politicians, Rent Extraction and Political Distortion "المال مقابل لا شيء: سياسيون، ابتزاز في الإيجار، وتزوير سياسي": كمبردج، ماساشوستش: مطبعة جامعة هارفارد، ١٩٩٧: ص٥٦-٥٧.

٩- جيمس بوكانان: (The Deficit and American Democracy) "العجز والديمقراطية الأمريكية": ممفس، ب.ك، مؤسسة ستايدمان ١٩٨٤.

١٠- إي سي بسور، أستاذ الاقتصاد في جامعة ولاية شمال كارولينا، قال لمؤلفي الكتاب بأن شيك العشاء الفيدرالي الذي ذُكر كمثل، يمكن أن ينطبق على خطورة أخرى لاحقة. لنفترض بأن الشيك سوف يقسم بالتساوي بين المجموعات الكبيرة، ولكن الطلب يتم من قِبل لجنة، لذا؛ فسوف يكون هنالك لجان مختلفة للمشروبات والمقبلات وللتواصي وللسلطات وللتحلية. وحيث إن كل شخص يستطيع أن يخدم في اللجنة التي يختارها، فإن التركيز سيقع على لجنة المشروبات، ثمّ لجنة الخضراوات، ثمّ الحلويات .... إلخ. هذا الترتيب يُفاقم من التوجّه نحو الطلبات المبالغ فيها، والإنفاق الزائد. الترتيبات التي ذكرناها تشبه - إلى حد كبير - نظام اللجان في الكونجرس الأمريكي.

١١- في دراسة تمت عام ١٩٩١ بطلب من اللجنة الاقتصادية المشتركة

للكونجرس تبين أنه ما بين ١٩٤٧ و ١٩٩٠، فإن كل دولار جديد من إيرادات الضريبة، أدى إلى زيادة في الإنفاق، بمقدار ١.٥٩ دولار. لذا؛ فإن العائدات الإضافية أدت إلى زيادات أكبر في الإنفاق.

١٢- جيمس. شليزنجر: "System Analysis and the Political Process" (تحليل الأنظمة والعملية السياسية): مجلة القانون والاقتصاد، تشرين أول ١٩٦٨: ص٨٨١.

١٣- جيمس جوورتني وريتشارد ستروب: "Transfers, Equality and the Limits of Public Policy" (التحويلات، و المساواة وحدود السياسة العامة): مجلة كيتو ربيع/ صيف ١٩٨٦، لتحليل مفصل لهذا الموضوع.

١٤- جيمس جوورتني وريتشارد ستروب، المصدر ذاته.

١٥- آدم سميث: "The Theory of Moral Sentiments" (نظرية العواطف الأخلاقية) ١٧٥٩، نيويورك: ا.م كيلي، ١٩٦٦.

١٦- لمزيد من التفصيلات حول هذا الموضوع، انظر جيمس جوورتني وريتشارد ستروب، رسل سوبل وديفد مكفيرسون: "Economics: Private and Public Choice" (الاقتصاد: الخيار الخاص والعام): الطبعة العاشرة، سنسناتي: تومسن ليرننج، مطبعة ساوث ويسترن ٢٠٠٢، وبالأخص الموضوع الخاص ٨ (اقتصاديات الرعاية الصحية) "The Economics of Health Care".

١٧- ولتر ليبمان: "The Good Society" (المجتمع الجيد): نيويورك، جروست ودنلاب ١٩٥٦: ص٣٨.

١٨- النقاط (ب) و(جـ) أخذت من ميلتن وروز فريدمان: "Free to Choose" (حُر بالاختيار): نيويورك، هاركورت بريس جوفانوفيتش ١٩٨٠، انظر الفصل ١٠ بشكل خاص.

١٩- من المهم التمييز بين الترخيص واستصدار شهادة. متطلّبات الترخيص تمنع ممارسة أي عمل أو مهنة دون الحصول على إذن من الحكومة. إنه - بوضوح - يفرض قيداً على التجارة. وعلى النقيض من ذلك، فإن استصدار الشهادة يتطلب - فقط - تزويد العملاء بالمعلومات. على سبيل المثال: الامتحانات الناجحة أو مستويات

تعليم تم إنجازها. وما دام أن هذه هي مجرد معلومات، فإن متطلّبات استصدار الشهادة، لا تكون ممنوعة، بموجب هذا التعديل.

**الجزء (٤): اثنا عشر عنصراً من إدارة المال الشخصي والعملي.**

١- توماس ستانلي ووليام. د. دانكو، يبينان في كتابهما الأكثر مبيعاً بعنوان "المليونير في الباب المجاور" (Millionaire Next Door): أتلانتا مطبعة لونجستريت ١٩٩٦، بأن أكثر ما يجمع المليونيرات من صفات، هو أنهم عاشوا تحت مستوى دخلهم لمدد طويلة. أكثر من نصفهم لم يتلقوا أي إرث، وأقل من ٢٠ في المائة تلقوا ١٥٪ أو أكثر من ثروتهم من الوراثة: ص١٦.

٢- البعض قد يحتاج إلى وسائل خلاقة لكبح جماح اندفاعه نحو الشراء، بموجب بطاقة ائتمان. إذا كان ذلك هو الحال، فإن الاقتصادي والمستشار المالي وليام جي وود، يقترح أن تجمّد بطاقة ائتمانك، داخل غرفة من الثلج في ثلاجتك. وما إن يكمل الثلج ذوبانه، حتى تكون رغبتك في الشراء قد بردت. لكتاب ممتاز حول إدارة المال الشخصي، كُتب من منطلق مسيحي، انظر كتاب وليام سي وود "Getting a Grip on Your Money" (أحكِم قبضتك على مالك): داونرز جروف، إلانوي: إنتر فارستي برس، ٢٠٠٢.

٣- بروفسور وليام سي وود يُسمّي مثل هذه المواد "Sit Expenditures" (نفقات جلوس). يقول وود إن هذه العبارة تمثل أمرين: "(١) اجلس عندما تتسلّم فاتورة غير متوقّعة. (٢) مفاجآت، تأمين وضرائب".

٤- حساباتنا تفترض بأن استثماراتك تدرّ عليك عائداً، مقداره ٧٪ سنوياً. واضح أنه من غير المتوقّع حدوث ذلك. ومع أنك تستطيع أن تتوقّع متوسط عائد سنوي، مقداره ٧٪، فإن هذا العائد سوف يختلف من سنة لأخرى. هذا وسوف يبيّن فرقاً حول حجم ما يمكنك جمعه للتقاعد، ولكن الفرق سيكون صغيراً.

٥- عائد حقيقي مقداره ٧٪ قد لا يكون كبيراً، إذا ما قُورن ببعض عوائد الأسهم مثل دل ومايكروسوفت. ولكن عائداً مركّباً مقداره ٧٪ يعني أن ادخارك سوف يتضاعف كل عشر سنوات. وخلافاً لذلك، فسوف يستغرق خمسة وثلاثين عاماً لمضاعفة مالك، لو كان عائد الفائدة ٢٪، وهو العائد التقريبي بعد الضرائب الذي كان سائداً تاريخياً على

حسابات الادّخار وصناديق المال المشتركة. (ملاحظة: تستطيع حساب عدد السنوات بشكل تقريبي، يستغرقها مضاعفة مالك، بنسب فوائد بديلة مختلفة، عن طريق تقسيم العائد على سبعين. يُشار إلى ذلك في بعض الأحيان بقانون ٧٠).

٦- انظر ليكْن ليو، أندرو ريتنمير وزيجن وانــج "الضــمان الاجتماعي ومخاطرة السوق" (Social Security and Market Risk): ورقة عمل رقم ٢٤٤، تموز ٢٠٠١: المركز الوطني لتحليل السياسة.

٧- على مدى ثلاثين عاماً ونيف، بدءاً من كانون الثاني ١٩٧١ وحتى تشرين أول ٢٠٠١، كان متوسط العائد على صناديق الأسهم المشتركة ١٠.٧٢٪ في العام. وعلى مدى الفترة ذاتها، فإن أسهم ولشاير ٥٠٠٠ (والتي أصبحت تضم أكثر من ستة آلاف سهم) كسبت عائداً سنوياً، مقداره ١٢.٠٩ بالمائة، وكسبت أسهم إس أند بي ٥٠٠، عائداً سنوياً متوسطاً بلغ ١٢.٣٦ بالمائة. يضاف إلى ذلك أن هذه العائدات، لا تشمل الرسوم والكومسيونات التي كثيراً ما تبلغ ٢٪ من مجموع الاستثمار في الصناديق المدارة، والتي هي - في العادة - أقل من ٠.٢٥ من مجموع الاستثمار في الأسهم المدرجة. وعندما تدرس هذه الفروق في الكلفة، فإن الفرق بين العوائد المتوقّعة من الاستــثمار في الأسهم المدرجــة في الصناديــق المشتركة، والصناديــق المشتركة المدارة، تظهر تفوق المدرجة بنسب أكبر. انظر جريمي سيجال "Stocks for the Long Rum" (الأسـهم للمدى البعــيد): الطبـعة الثـالثة: نيويــورك ماكـجرو هــيل ٢٠٠٢: ص٣٤٢-٣٤٣. انظر - أيضاً - جوناتان كليمنتز "The Truth Investors Don't Want to Hear, on Indexed Funds and Markets Soothsayers" (الحقيقة التي لا يرغب المستثمرون في سماعها، حول الصناديق المدرجة وعرّافي السوق): صحيفة وول ستريت جورنال، ١٠ أيار ١٩٩٨.

٨- هــذا المـثل اقتُـطع مــن ص ١٣-١٤ من كتاب بيرتــن مالكــيل، بـعنوان "A Random Walk Down Wall Sheet"، مشية عشوائية في ربوع وول ستريت، نيويورك، دبليو دبليو نورتن وشركاه ١٩٩٩.

٩- لهذا المثل وغيره، انظر مالكيل ١٩٩٩، ص١٨٣. لإثبات آخر بأن صندوق

الأسهم المشتركة، الذي يعطي عائداً عالياً في سنة ما، لا يمكن الاعتماد على استمراره في جني مثل ذلك العائد مستقبلاً، انظر مارك. م. كارهارت بعنوان "On Persistence in Mutual Fund Performance" (حول الثبات في أداء أسهم الصناديق المشتركة) مجلة المال ٥٢١ رَقْم ١ (آذار ١٩٩٧): ص٥٧-٨٢.

١٠- انظر بيرتون ج. مالكيل، مشية عشوائية في ربوع وول ستريت:"The Time - Tested Strategy for Successful Investing" (الاستراتيجية المجربة لاستثمار ناجح): نيويورك: نورتن وشركاه ٢٠٠٣: ص١٨٩-١٩٠.

١١- جيمس جلاسمان في "Eyes on the Prizes" (أعين على الجوائز)، ٧ كانون الثاني ٢٠٠٣. محطة التقنية المركزية تستخدم هذا المثل، وتعالج الاستراتيجية لكل من أهداف الادخار المشار إليها بتفصيلات أوفى. /www.techcentralstation.com
١٠٥١/techwrapper.jsp?PID=١٠٥١_٢٥٠&CID=١٠٥١_D١٠٧١٣-٠
يستخدم هذا المثل، ويتناول اتراتيجيات لكل واحد من أهداف الادخار هذه، بتفصيل أكبر.

# تعريف المصطلحات

**متوسط نسبة الضريبة - Average tax rate:**

نسبة ما يدفع ضرائب من دخل الفرد.

**موازنة متوازنة - Balanced budget:**

حالة الوضع المالي للحكومة عندما تكون إيرادات الحكومة الحالية من الضرائب والرسوم، وغير ذلك من المصادر، مساوياً لحجم الإنفاق الحكومي تماماً.

**عجز الموازنة - Budget deficit:**

الحجم الذي يتجاوز فيه مجموع الإنفاق الحكومي الكلّي، مجموع إيرادات الحكومة، خلال فترة زمنية محددة، عادة سنة واحدة.

**فائض الموازنة** - Budget surplus:

الحجم الذي ينقص فيه مجموع الإنفاق الحكومي عن مجموع إيرادات الحكومة خلال فترة محددة، عادة سنة واحدة.

**هروب رأس المال - Capital flight:**

تصفية (أي بيع) أسهم وسندات بلد ما، وغير ذلك من الموجودات الرأسمالية، وخروج أثمانها خارج البلاد، على يد مستثمرين من القطاع الخاص الذين فقدوا الثقة في الحكومة.

**التكوين الرأسمالي - Capital Formation:**

إنتاج المباني والماكنات والأدوات وغيرها من الأجهزة التي سوف ترفع من الإنتاجية المستقبلية. يمكن أن يُطبّق هذا التعبير على الجهود التي تبذل لرفع معرفة ومهارة العمال (رأس المال البشري)، وبالتالي زيادة قدرتهم على الإنتاج في المستقبل.

**تدفّق رأس المال - Capital Flow:**

تدفّق الإنفاق على الأسهم والسندات، وغير ذلك من الموجودات في بلد ما، من قِبل المستثمرين الأجانب.

**سوق رأس المال - Capital Market:**

التنمية العريضة للأسواق المختلفة؛ حيث الاستثمارات في شكل أسهم وسندات، تُباع، وتُشترى.

**تدفّق رأس المال إلى الخارج - Capital Outflow:**

تدفّق الإنفاق من قِبل مستثمرين محليين، الذين يشترون الأسهم والسندات وغيرها من الموجودات الخارجية.

**منافسة - Competition:**

عملية داينميكية من التنافس بين الفرقاء مثل المنتجين أو الموردين؛ حيث يسعى كل واحد منهم على إعطاء صفقة أفضل للمشترين، عندما تؤخذ في الاعتبار الجودة، والسعر والمعلومات الخاصة بالسلعة التي يراد بيعها.

التنافس يعني دخول مفتوح للسوق. الموردون المحتملون، لا يتوجّب عليهم الحصول على إذن من الحكومة لدخول السوق.

**الفائدة المركّبة - Compound Interest:**

الفائدة (العائد على أموال مقرضة)، الذي يكسب على فائدة، سبق كسبها خلال فترة سابقة. وهكذا، فإن الفائدة لا تؤخذ - فقط - من رأس المال الأصلي، ولكن؛ - أيضاً - من الفائدة التي تجمّعت خلال فترات سابقة Complements التكاملية. المنتوجات التي تعظّم من قيمة بعضها بعضاً، وبالتالي تتجه إلى أن تُستعمل معاً. زيادة في سعر إحداها سوف يؤدي إلى نقصان في الطلب على الأخرى، وهبوط في سعر إحداها سوف يؤدي إلى زيادة الطلب على الأخرى. على سبيل المثال، السكّر والقهوة يتكاملان، وكذلك الأحذية والكلسات، والوجبات السريعة وأدوية معالجة حرقة المعدة.

**مؤشّر أسعار المستهلك - Consumer Price Index**

مؤشّر على المستوى العام للأسعار. هذا المؤشر الذي تصدره الحكومة، يحاول مقارنة كلفة شراء سلة سلع في السوق، يبتاعها مواطن عادي، خلال فترة محددة، بكلفة شراء سلة سلع مماثلة في السوق خلال فترة سابقة.

**مجلس النقد - Currency Board:**

دائرة حكومية (١) تُصدر عملة، وعليها قيمة محددة معينة، مقارنة مع عملات واسعة القبول (على سبيل المثال، الدولار الأمريكي). (٢) الاحتفاظ

بسندات وغير ذلك من الموجودات السائلة، محددة بالعملة الواسعة القبول التي تعطي غطاء بقيمة ١٠٠ في المائة، لجميع إصدارات العملة.

**التنويع - Diversification:**

استراتيجية الاستثمار في عدد من الشركات المختلفة، والصناعات وأدوات الاستثمار مثل الأسهم والسندات والعقارات، بغية تقليل المخاطر المصاحبة للاستثمار.

**قسيم العمل - Division of Labor:**

طريقة يتم بموجبها تقسيم إنتاج سلعة إلى مجموعة من المهام المحددة، يتولى أداء كل واحدة منها عامل مختلف.

**المؤسسات الاقتصادية - Economic Institutions:**

الأنظمة والقوانين والعادات المالية والتجارية والقانونية التي ترشد إدارة النشاطات الاقتصادية.

**اقتصاديات الأحجام الكبيرة - Economies of Scale:**

تخفيض كلفة وحدات الإنتاج التي تنتج عندما تستخدم مصانع كبيرة في الإنتاج على نطاق واسع.

**السلوك المقتصد - Economizing Behavior:**

الاختيار بهدف كسب فائدة محددة، بأقل كلفة ممكنة. مرادف للسلوك المقتصد يعني أنه عندما يتم الاختيار بين سلع ثمنها واحد، فإن الأفراد سوف يختارون الخيار الذي يحقق لهم الفائدة القصوى.

**أسهم في شركة - Equitie:**

إنها تمثل تملُّكاً جزئياً فيها.

**أسهم في الصناديق المشتركة - Equity Mutual Funds**

شركة تجمع أموال المستثمرين، وتستخدمها في شراء مجموعة من الأسهم. الصناديق المشتركة تتيح - حتى لأصغر المستثمرين - تملُّك مجموعة من الأسهم.

**صاحب مبادرة - Entrepreneur:**

صاحب قرار يسعى لتحقيق الكسب، وهو يتحمّل المخاطرة في محاولة الأخذ بوسائل مبتكرة ومنتجات ومتابعة تنفيذ مشروعات، تدر عليه الربح. أفعال صاحب مبادرات ناجحة سوف تزيد من قيمة الموارد.

**سعر الصرف - Exchange Rate:**

السعر المحلي للوحدة من العملات الأجنبية على سبيل المثال، إذا كان شراء جنيه إسترليني واحد يكلّف ١.٥ دولاراً، فإن سعر الدولار على الجنيه هو ١.٥٠.

**الصادرات - Exports:**

البضائع والخدمات التي تنتج محلياً، ولكن؛ تُباع لمشترين أجانب.

**سوق صرف العملات - Foreign Exchange Market:**

الأسواق التي تُباع وتُشترى فيها عملات البلدان المختلفة.

**الإنتاج الإجمالي المحلي - Gross Domestic Product:**

القيمة السوقية لجميع البضائع والخدمات في مراحل انتهاجها (وليس المتوسط)، والتي تنتج داخل بلد ما، خلال فترة محددة. وبهذه الصفة يُعدّ قياساً للدخل.

**الحوافز - Incentives:**

المردود المتوقّع من الأفعال. وقد يكون إيجابياً (أي أن العمل يُكافَأ)، أو سلبياً (العمل ينتهي بالخسارة والعقاب).

**أنماط الحوافز - Incentives Structures:**

أنماط الحوافز التي تُقدَّم لتشجيع الإقدام على عمل ما، وأنماط العقوبات التي توضع للثني عن اتّباع مناهج بديلة.

**حدّ معين - Import Quota:**

أو حدّ أقصى لكمّيات أو قيمة لسلعة يسمح باستيرادها لبلد ما، خلال فترة معينة.

**استيراد - Imports:**

بضائع وخدمات يُنتجها الأجانب، ولكن؛ يشتريها أناس محليون.

**تحويلات مداخيل - Income Transfers:**

دفعات تقدّمها الحكومة إلى أفراد وأعمال، والتي لا تعكس خدمات يقدّمها متلقّوها. إنها مبالغ أُخذت بشكل ضرائب من البعض، وحُوِّلت إلى آخرين.

**صناديق أسهم مشتركة - Indexed Equity Funds:**

صناديق أسهم مشتركة التي تقتني أسهماً، أو غير ذلك من الأسواق

المالية، والتي تتساوى - تماماً - مع تشكيلة سلّة سوق محددة (ومرتبطة بمؤشر مثل مؤشر اس أند بي ٥٠٠). قيمة الأسهم المشتركة تتحرك صعوداً ونزولاً، جنباً إلى جنب مع المؤشر الذي يرتبط به الصندوق.

**التضخّم - Inflation:**

ارتفاع متواصل في المستوى العام للأسعار والخدمات، خلال فترات التضخم، فإن القيمة الشرائية لوحدة النقد مثل الدولار، تتراجع.

**الاستثمار - Investment:**

شراء أو إنشاء أو تطوير مصادر رأسمالية، بما في ذلك رأس المال البشري وغير البشري. الاستثمارات ترفع توريد رأس المال.

**بضائع استثمارية - Investment goods:**

بضائع، أو مرافق، تشتري، أو تبني، من أجل إنتاج فوائد اقتصادية مستقبلية. الأمثلة على ذلك تشمل بيوتاً للإيجار، ومصانع، وبواخر، وطرق. ويشار إليها - كذلك - ببضائع رأسمالية.

**أسهم خردة - Junk Bonds:**

وهي سندات، تنطوي على مخاطرة عالية، تُطرح - عادة - من قِبل شركات ضعيفة التأسيس، والتي تدفع فوائد عالية، بسبب المخاطر التي تنطوي عليها.

**مبدأ اليد الخفية - Invisible Hand Principle:**

توجّه أسعار السوق، إلى توجيه الأفراد الساعين إلى مصلحتهم الذاتية، في نشاطات، تُنفي الرخاء الاقتصادي للمجتمع.

**قانون الميزة النسبية - Law of Competitive Advantage:**

مبدأ يكشف النقاب عن كيف أن الأفراد والشركات والأقاليم والأمم تستطيع أن تُنتج كمّيات أكبر، وأن تحقّق مكاسب متبادلة من التجارة. وبموجب هذا المبدأ، كل جهة تتخصص في إنتاج البضائع التي تستطيع إنتاجها برخص أكثر (أي بكلفة أقل)، وأن تبادل تلك البضائع بغيرها التي تُنتج بكلفة عالية.

**موجودات سائلة - Liquid Asset:**

يمكن - بسرعة وسهولة - تحويلها إلى قوة شرائية دون فقدان قيمتها.

**سوق صناديق الإقراض - Loan Able Funds Market:**

عبارة عامة تُستخدم في وصف السوق العريض الذي يُنسق قرارات الاقتراض والتسليف التي تتخذها شركات وبيوتات العمل، البنوك التجارية، ومؤسسات الادخار والإقراض، وأسواق الأسهم والسندات، وشركات التأمين، هي مؤسسات مالية مهمة في هذا السوق.

**خسارة - Loss:**

الكمّية التي تفشل فيها إيرادات البيع عن تغطية كلفة تزويد بضاعة أو خدمة. الخسائر هي العقوبة التي تُفرض على أولئك الذين يستخدمون موارد لإنتاج سلعة أقل قيمة ممّا كان يمكن أن يحققوه، لو فعلوا غير ذلك.

**الهامش - Marginal**

تعبير يُستعمل لوصف نتائج تغيير في الوضع القائم. على سبيل المثال، الكلفة الهامشية هي كلفة إنتاج وحدة إضافية من المنتج، نسبة إلى مرافق صاحب الإنتاج الحالية، ونسبة الإنتاج.

**المنفعة الهامشية - Marginal benefit:**

التغيّر في القيمة الكلّية أو المنفعة التي يتم الحصول عليها من فعل مثل استهلاك وحدة قياس إضافية من البضائع والخدمات. إنها تعكس المبلغ الأقصى الذي يقبل فيه من يعتزم الشراء، دفعه مقابل ذلك.

**التغيّر في الكلفة الإجمالية - Marginal Cost:**

الناتج عن فعل ما، مثل إنتاج وحدة إضافية من المنتوج.

**معدّل الضريبة الهامشية - Marginal tax rate:**

نسبة دولار إضافي من الدخل، يتوجّب دفعه كضريبة. إنها النسبة الإضافية للضريبة التي تُؤخذ في الحسبان، في القرارات الشخصية.

**السوق - Market:**

عبارة تجريدية أو نظرية، تشتمل على الترتيبات التجارية من شراء وبيع، والتي تشكّل قاعدة قوى العرض والطلب.

**قوى السوق - Market Forces:**

المعلومات والحوافز التي تُعطى من خلال أسعار السوق الأرباح والخسائر التي تحفّز المشترين والبائعين على تنسيق قراراتهم.

**السياسة النقدية - Monetary policy:**

السيطرة المتعقدة على كمّيات العملة المتوفرة، وفي بعض الأحيان،

شروط إعطاء التسهيلات، من قِبل الحكومة. هذه السياسة تؤسس البيئة لعمليات تبادل العملات.

**النقد - Money:**

النقد الذي يُدفع - عادة - ثمناً لأشياء، وسيلة التبادل التي تُستخدم - عادة - من قِبل المشترين والبائعين.

**سعر الفائدة - Interest rate:**

سعر الفائدة محسوباً بالوحدة النقدية، وكثيراً ما يسمّى بنسبة الفائدة الاسمية. إنها تبالغ في الكلفة الحقيقية للاقتراض خلال فترات التضخم.

**كمّية النقد المتداول - Money Supply:**

كمّية النقد المتداول، وصناديق السحب العاجل، وشيكات السفر في أي بلد ما. هذه تُحسب كنقد؛ لأنها تُستخدم كوسيلة للدفع مقابل المشتريات.

**الدَّين الوطني - National Debt:**

مجموع دَين حكومة في شكل سندات بالفائدة بيد الناس. وهي تعكس الأمر التراكمي لعجز الموازنة أو فائضها.

**الدخل الوطني - National Income:**

مجموع الدخل الذي يحقّقه المواطنون في بلد ما خلال فترة محددة.

**العائد على الموجودات - Nominal Return:**

العائد على موجودات بقيمة نقدية، وخلافاً للعائد الحقيقي، فإنه لا يأخذ في الحساب التغييرات التي تقع في مستويات الأسعار (التضخم).

**رخص ممارسة مهنة - Occupational Licensing:**

هو أن يُطلَب من شخص ما الحصول على إذن من الحكومة، من أجل ممارسة نشاطاته التجارية، أو العمل في مهنة معينة.

**الأسواق المفتوحة - Open Markets:**

الأسواق التي يستطيع الموردون دخولها، دون الحصول على إذن من السلطات الحكومية.

**كلفة البديل - Opportunity Cost:**

أعلى قيمة لبديل، سواء كان سلعة، أو نشاطاً، التي يتوجب التضحية بها، نتيجة لاختيار بديل عنها.

**القيمة الحالية - Present value:**

القيمة الحالية لمداخيل في المستقبل، بعد إجراء تخفيض عليها، لتعكس حقيقة أن العائدات في المستقبل لها قيمة أقل الآن، من تلك التي تم تسلّمها، أو دفنها، خلال الفترة الراهنة.

**الدخل الفردي - Personal Income:**

الدخل الكلّي الذي تكسبه ربات البيوت والأعمال غير التابعة للشركات.

**انفاق الاسترضاء - Pork Barrel Legislation:**

مشاريع تُنفق عليها الحكومة، والتي تستفيد منها مناطق محلية، مع أنها من أموال دافعي الضرائب، بشكل عام. المشاريع بشكل نمطي كلفتها أكثر من فوائدها: سكان المنطقة المنتفعة، يريدون تلك المشاريع؛ لأنه لن يترتّب عليهم دفع الكثير من كلفها.

**محفظة مالية - Portfolio:**

محفظة ممتلكات وأوراق مالية، يملكها فرد ما، أو مؤسسة مالية.

**الثمن الأقصى- Price Ceiling:**

سعر ثابت أقصى الذي يستطيع البائع أن يفرضه مقابل سلعة أو موجودات.

**تثبيت الأسعار - Price Controls:**

حدّ أعلى للأسعار بقرار من الحكومة. الأسعار يمكن أن تُوضَع إما فوق أو تحت مستوى الأسعار الذي يقرّره السوق.

**الثمن الأدنى - Price Floor:**

حدّ أدنى لسعر تقرّره الحكومة، الذي يتوجّب على المشترين دفعه مقابل سلعة، أو موجودات.

**الاستثمار الخاص - Private Investment:**

تدفّق رؤوس أموال من القطاع الخاص لشراء موجودات ثابتة (استثمارات ثابتة) زائد الإضافة إلى الموجودات المخزونة (قائمة جرد السلع). استثمار في المخزون خلال فترة معينة. هذه الإنفاقات تعزّز من قدرتنا على تقديم فوائد للمستهلك في المستقبل.

**حقوق الملكية الخاصة - Private Property Rights:**

حقوق الملكية التي يملكها إنسان ما حصراً، أو مجموعة من المالكين، والتي يمكن نقلها إلى الآخرين، بإرادة المالك، إذا شاء.

**الموارد الإنتاجية - Productive Sources:**

موارد مثل الآليات الرأسمالية، والهياكل التنظيمية، والعمال، والأرض والمعادن التي يمكن استخدامها لإنتاج البضائع والمعدات.

**الإنتاجية - Productivity:**

متوسط الإنتاج الذي يحققه عامل في فترة زمنية معينة، ويُقاس - عادة - بإنتاج كل ساعة من قِبل العامل.

**الـربح - Profit:**

الإيرادات التي تزيد عن كلفة الإنتاج. الكلفة تشمل كلفة الفرص المتاحة لجميع الموارد المستخدمة في عملية الإنتاج، بما في ذلك تلك التي تملكها الشركة. الربح - فقط - عندما تكون قيمة البضاعة أو الخدمة التي تُنتج أعلى من كلفة الموارد المستخدمة لإنتاجها.

**تحليل الخيارات العامة - Public Choice Analysis:**

دراسة اتخاذ القرار، فيما يؤثّر على تكوين وتشغيل المنظمات المشتركة مثل الحكومة. بشكل عام، فإن مبادئ وطرائق الاقتصاد تنطبق على المواضيع السياسية.

**المحاصصة - Quota:**

القيود التي تُفرض على كمّية السلع التي يمكن استيرادها.

**نظرية الحركة العشوائية للأسعار - Random Walk Theory:**

هي النظرية التي تقول بأن الأسعار الحالية للأسهم تعكس - سلفاً - جميع المعلومات المتوفرة حول المستقبل. لذا؛ فإن التحرّك المستقبلي لأسعار الأسهم سوف يتقرّر نتيجة أحداث مفاجئة، والتي تؤدي إلى تغير الأسعار، بشكل غير متوقّع.

**تأثير جهل أصحاب حق التصويت - National Ignorance Effect:**

جهل أصحاب حق التصويت، والناتج عن حقيقة أن الناس يعتقدون بأن صوت الفرد لن يكون حاسماً. لذا؛ فهم ينطلقون من موقف عقلاني؛ من حيث سعيهم للحصول على المعلومات الضرورية، للإدلاء بأصواتهم بشكل معرفي.

**سعر الفائدة الحقيقي - Real Interest Rate:**

سعر الفائدة الذي تم تعديله في ضوء التضخّم؛ إنه يؤشّر إلى الكلفة

الحقيقية للمقترض (والعائد إلى صاحب المال المقترض)، بشكل بضائع وخدمات.

**الركود - Recession:**

تراجع في النشاط الاقتصادي، يتجسد في انخفاض حقيقي في المنتوج الداخلي العام، وارتفاع في حجم البطالة. وكقاعدة متبعة، فإن علماء الاقتصاد يحددون التراجع عندما يتراجع الأداء العام في الناتج الوطني العام على امتداد فصلين متتاليين.

**الاستئجار - Rent Seeking:**

أفعال يقوم بها أفراد أو جماعات مصالح خاصة، تهدف إلى إعادة رسم سياسة الدولة العامة، بشكل يؤدي - مباشرة، أو بشكل غير مباشر - إلى إعادة توزيع الثروة، بما يعود عليهم بالفائدة.

**المورد - Resource:**

موزد يستخدم لإنتاج سلع اقتصادية. الأرض والعمال والمهارات والموارد الطبيعية ورأس المال، هي أمثلة على ذلك. التاريخ البشري مليء بسجلّ صراعنا لتحويل الموارد المحدودة إلى بضائع اقتصادية، نرنو لها.

**حكم القانون - Rule of Law:**

الفَهم العميق بأن كل واحد يخضع للقوانين ذاتها، ومنع البعض من وضع قوانين، لا يخضعون لأحكامها.

**الادخار - Saving:**

القسم من الدخل (بعد الضريبة) الذي لا يُنفَق على الاستهلاك.

**الندرة - Scarcity:**

الوضع الذي يرغب الناس فيه، في الحصول على مزيد من السلع، أو الخدمات، التي لا توفِّرها الطبيعة. إن كل شيء نثمّنه هو سلعة محدودة الكمّية.

**تأثيرات ثانوية - Secondary Effects:**

نتائج تغيرات اقتصادية، لا يمكن تحديدها مباشرة، ولكن؛ يتم تلمّس نتائجها في المستقبل.

**شح السلع - Shortage:**

حالة تكون فيها كمّية السلع المعروضة للبيع من قِبل المنتجين، أقل من

الكميات التي يرغب المشترون في الحصول عليها بالأسعار السائدة - زيادة في الأسعار تزيد النقص.

**سوء توزيع الموارد - Short Sightedness Effects:**

سوء توزيع الموارد الذي يتأتى عن تحيّز إجراءات القطاع العام. (١) تأييد مقترحات، تعطي فوائد آنية واضحة المعالم، بدلاً من أكلاف من الصعب تحديدها في المستقبل، ومع ذلك، فإنها تعطي مردود أقل في المستقبل.

**حصيلة المصالح الخاصة - Special Interest Issue:**

قضية تخلق فائدة شخصية كبيرة، لأقلّية صغيرة حسنة التنظيم، في وقت، تفرض فيه كلفة فردية صغيرة على عدد كبير آخر من المقترعين.

**ستاندارد آند بورز 500 - Standard and Poor's 500:**

سلّة تتألف من خمسمائة سهم، يتم اختيارها على أساس الاعتقاد بأنها بمجموعها، تمثل السوق، بشكل عام، أكثر ن٧٠٪ من مجموع قيم الأسهم الأمريكية، مدرجة في (ستاندارد آند بورز ٥٠٠).

**بدائل - Substitutes:**

منتوجات تخدم أغراضاً مماثلة. زيادة في سعر إحداها، سوف يؤدي إلى زيادة الطلب على الآخر، وهبوط في سعر إحداها، سوف يؤدي إلى هبوط في الطلب على الأخرى (على سبيل المثال، الهمبرجر والزبدة والمرجرين والشيفرولية وفورد).

**فائض - Surplus:**

حالة يكون فيها المعروض للبيع من سلعة ما من قِبل المنتجين أكبر من الكمّية التي يرغب المشترون في شرائها، بالأسعار القائمة. هبوط في الأسعار يؤدي إلى زوال الفائض.

**التعرفة - Tariffs**

تعرفة تفرض على استيراد بضائع إلى البلاد.

**(سندات خزينة مَحمية من التضخّم) - Tips:**

سندات مَحمية ضد التضخّم صادرة عن وزارة الخزينة الأمريكية. تلك السندات برأسمالها، والفائدة التي تُدفَع عليها ترتفع بنسبة تقارب التضخّم؛ بحيث أن عائدها الحقيقي لا يتأثر بتغير النسب. لقد بدأ إصدار سندات تبس Tips منذ كانون الثاني ١٩٩٧.

**عجز تجاري - Trade Deficit:**

الفرق في القيمة بين واردات البلاد وصادراتها عندما يتجاوز الاستيراد حجم التصدير.

**الفائض التجاري - Trade Surplus:**

الفرق في القيمة بين الواردات والصادرات، عندما تتجاوز الصادرات حجم الواردات.

**كلف المعاملات - Transactions Cost:**

الوقت والجهد وغيرهما من الموارد التي يحتاج إليها للبحث عن، والتفاوض والإنفاق على تبادل للسلع والخدمات.

**رأس مال استثماري - Venture Capitalist:**

مستثمر مالي يتخصص في منح قروض لأصحاب المبادرات الذين يملكون آراء واعدة. تلك الأفكار كثيراً ما تحمل في طياتها إمكانية النمو السريع، ولكنها - عادة - تنطوي على مخاطر أيضاً، وبالتالي: فإنها لا تكون مؤهلة للحصول على تمويل من البنوك التجارية.